



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**SOBREEXPLOTACIÓN DUPLICADA Y CRÉDITO AL
CONSUMO A OBREROS DE BAJOS Y MEDIANOS
INGRESOS: MÉXICO 2010-2018.**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A:

ELENA HERNÁNDEZ VÁZQUEZ



**DIRECTOR DE TESIS:
DR. H.C. LUIS ANTONIO ARIZMENDI ROSALES**

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX. 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Tabla de contenido

Fundamentación crítica de la sobreexplotación duplicada	1
La ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia.....	3
Causas contrarrestantes de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia	12
Sobreexplotación del trabajo mediante la reducción de los salarios reales por debajo de su valor.....	16
El fundamento estructural de la superexplotación en América Latina	17
Mundialización de la sobreexplotación a partir de la victoria de la renta tecnológica .	21
Superexplotación en la era de la globalización neoliberal	24
Superexplotación y sobreexplotación.....	36
Sobreexplotación duplicada: expropiación de valor al fondo salarial por el capital financiero	39
Conclusiones.....	50
Capítulo I. La sobreexplotación laboral operada por la mundialización financiera	51
La mundialización financiera como estructuración histórico-política de la operación de la sobreexplotación duplicada y triplicada.	52
La ilusión de la financiarización.....	57
La fundación de los bancos globales	62
La reestructura de la banca en México.....	68
Mundialización financiera y sobreexplotación duplicada.....	72
Productos financieros	75
Bancarización y sobreexplotación duplicada en México.....	78
Mundialización financiera y sobreexplotación triplicada.....	84
Mundialización financiera y sobreexplotación triplicada en México.....	88
Conclusiones.....	91
Capítulo 2. Naturaleza del crédito al consumo y estrategia bancaria de expansión en México.....	92
Motivación del crédito al consumo en México	93
Estrategia bancaria para la operación de la sobreexplotación duplicada	96
Surgimiento de instituciones de crédito al consumo enfocadas en grupos de bajos y medianos ingresos	96
Participación en el mercado.....	101
Intereses y comisiones	104
Crédito al consumo en México	111
Capítulo 3. Situación financiera de los hogares en México	114

Caída del salario real como causa del incremento al crédito al consumo	116
Deuda de los hogares a partir de datos agregados.....	126
Deuda de los hogares según deciles de ingreso.....	129
Ingreso de los hogares	129
Deuda de los hogares.....	131
Efectos macroeconómicos del crédito al consumo	141
Conclusiones.....	146
Conclusiones generales	147
Referencias	152
Bibliografía.....	153

Fundamentación crítica de la sobreexplotación duplicada

El marco teórico de este trabajo se desarrolla a partir de la crítica de la economía política, y gira en torno a la teoría del valor que Karl Marx desarrolló en su obra cumbre, El Capital.

A más de 150 años de la publicación del primer tomo de El Capital, El análisis de la sustancia, magnitud y forma del valor provisto por Marx en su postulación de la ley del valor continúa siendo la columna vertebral de cualquier estudio que busque analizar la explotación y sobreexplotación contemporáneas, base de la economía capitalista actual.

El estudio sobre el régimen capitalista de producción y las relaciones de producción y circulación cuya naturaleza contradictoria del capitalismo se encarna en la tendencia descendente de la tasa de ganancia, provee el marco necesario para explicar el incremento del crédito al consumo y su particular evolución en la última década.

Con el objetivo de desentrañar la naturaleza y la tendencia expansiva del crédito al consumo en la economía contemporánea, partiremos de reconocer la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia enunciada por Marx en el tomo tres de El Capital como un fenómeno que ha estado en marcha desde los inicios del capitalismo y continúa hasta la actualidad, es decir, la caída inevitable de la tasa de ganancia en la generalidad del sistema económico capitalista.

Marx denomina a los mecanismos que el capital despliega con el fin de anular dicha tendencia, causas contrarrestantes de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Un fenómeno que Marx identifica entre éstas es la reducción de los salarios por debajo de su valor. La evolución que ésta ha tenido, particularmente durante la época del neoliberalismo, será expuesta en esta tesis para dar cuenta de su naturaleza y su vigencia.

La teoría del imperialismo de Lenin es la base de la que parte el desarrollo de la teoría de la dependencia y la teoría del sistema-mundo, las que sirven como marco para presentar el concepto de sobreexplotación, que es un término afín al de superexplotación, pero que evita confundir lo que está en juego en este proceso con una excepcionalmente elevada extracción de plusvalor.

Por un lado, Ruy Mauro Marini la define como un fenómeno estructural mediante el que los países centrales dominan el proceso de trabajo mundial y ofrece un análisis histórico de sus efectos en América Latina. Por otro lado, Bolívar Echeverría señala una tendencia secular hacia la mundialización de la sobreexplotación, producto de la victoria de la renta tecnológica, que aparece como arma de los capitalismo de vanguardia, sobre la renta de la tierra, que figura como un recurso defensivo empleado en mayor medida por los capitalismo del sur, sin dejar de lado el hecho de que la renta de la tierra también aparece en los capitales del norte y también hay capitales de vanguardia que gozan de la renta tecnológica en los capitalismo del sur.

La superexplotación que encarna la reducción de los salarios por debajo de su valor es analizada también a la luz de los recientes aportes de John Smith sobre la estructura de las cadenas productivas globales actuales, mediante las que se realiza la superexplotación de la clase trabajadora políticamente débil del sur global. Smith concluye que el impulso del arbitraje salarial de la producción globalizada contemporánea no corresponde al plusvalor absoluto ni tampoco al plusvalor relativo, sino a la superexplotación laboral que se ha erigido como la principal fuente de las ganancias extraordinarias del capital imperial.

En contraposición a este análisis, se refieren tangencialmente los planteamientos de la teoría económica dominante que intentan explicar la lógica imperante en la fijación del salario real quedando claras las limitaciones e incongruencias que la hacen incapaz de revelar la realidad económica y la naturaleza de los hechos aquí estudiados.

La importancia de la reducción de los salarios reales por debajo de su valor para esta investigación radica en colocarla como causa del incremento del crédito al consumo en los hogares, pues al ser el salario insuficiente para mantener los niveles de consumo previos o incluso para asegurar su reproducción social, los hogares recurren a una serie de acciones compensatorias para incrementar su poder adquisitivo, entre las que figura el uso del crédito al consumo.

Finalmente, para dar cuenta de lo que significa el fenómeno del incremento del crédito al consumo entre las clases medias y bajas en términos de la ley del valor, se introduce el concepto de sobreexplotación duplicada formulado por Arizmendi para referirse a la expropiación de valor actual y futuro del salario nacional que constituye el crédito al

consumo y que es realizado desde el proceso de circulación el capital bancario en superposición a la sobreexplotación ejecutada en el proceso productivo por el capital industrial.

La ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

La explicación sobre la naturaleza de la ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia es expuesta por Marx en el capítulo XIII del tercer tomo de El Capital. Para explicar el funcionamiento de la ley, conviene recordar que el valor de toda mercancía producida por métodos capitalistas puede expresarse como

$$M = c + v + p.$$

Si se descuenta el valor del producto la plusvalía p , la fórmula se reduce sólo al valor de reposición en forma de mercancía, suficiente para resarcir el valor-capital desembolsado en los elementos de producción capital constante (cc) + capital variable (cv), lo que representa para el capitalista el precio de costo de la mercancía, que es sin embargo, distinto al costo real de producción de la mercancía, ya que la parte del valor de la mercancía formada por la plusvalía no le cuesta nada al capitalista, precisamente porque es al obrero a quien cuesta trabajo no retribuido.

Concediendo, sin embargo, el concepto de precio de costo a lo que representa para el capitalista, Marx sustituye la fórmula $M = c + v + p$ por $M = pc + p$, o lo que es lo mismo, el valor de la mercancía es igual al precio de costo más la plusvalía.

El carácter específico de la producción capitalista se imprime en el hecho de que el precio de costo capitalista de la mercancía difiere, cuantitativamente, de su valor, de su precio de costo real.

El valor de los medios de producción (cc) que se someten al proceso de producción se transfiere de estos medios de producción al producto. Por tanto, este valor antiguo reaparece como parte integrante del valor producto, pero no nace en el proceso de producción de esta mercancía puesto que ya existía antes como parte integrante del capital desembolsado y se va transformando ciclo a ciclo en el proceso de rotación.

Contrariamente, el trabajo que también forma parte del precio de costo y que ha sido invertido en la producción crea un valor nuevo. Una parte de este valor nuevo se limita a

reponer el capital variable desembolsado, es decir, el precio de la fuerza de trabajo empleada por lo que este valor–capital desembolsado no entra en modo alguno en la formación del valor nuevo.

La peculiar función del trabajo como fuerza creadora de valor dentro del proceso de producción se diferencia del valor que este representa cuando figura dentro del capital desembolsado, lo que puede comprobarse en escenarios de incrementos o decrementos en las magnitudes de valor de capital constante y variable desembolsados como parte del precio de costo. Si el valor del capital constante desembolsado se modifica, este cambio se transfiere al producto en idéntica magnitud. Cuando, por el contrario, el precio de la fuerza de trabajo se modifica, el precio de costo lo hace a la par, pero el valor de las mercancías permanece invariable.

El capital variable desembolsado no traspasa al producto su propio valor, sino que su valor es reemplazado en el producto por un nuevo valor creado por el trabajo. Los cambios operados en el precio del trabajo sólo afectan la tasa de plusvalía, es decir, la proporción que guardan la plusvalía y la parte que repone el capital variable en el nuevo valor, que es la única que entra en el precio de costo de la mercancía.

El desembolso de capital variable es la expresión en dinero de una cantidad de trabajo acorde al valor de la jornada social media de trabajo. Pero este valor de la fuerza de trabajo comprada, que figura en el precio de costo, no forma parte del capital en función en el proceso de producción, puesto que la fuerza viva añadirá al producto un nuevo valor cuya magnitud en la generalidad, superará el monto pagado por ella, y esta porción excedente, denominada plusvalía, estará en función del grado de explotación.

Sin embargo, desde el punto de vista de la producción capitalista, dada la figura del salario que ostenta el valor o precio de la fuerza de trabajo, el capital variable invertido en salarios se asume como un valor-capital que paga el valor o el precio de todo el trabajo invertido en la producción.

Además del precio de costo, el valor de la mercancía se conforma también por un remanente que es a lo que Marx llama plusvalía, la cual aparece como un incremento de valor del capital invertido que refluye de su circulación.

Pero como Marx apunta, la plusvalía no representa solamente un incremento con respecto a la parte del capital desembolsado que entra en el proceso de valorización, sino respecto a todo el capital invertido en la producción, incluyendo la magnitud total del capital fijo.

El capital productivo, existe bien diferenciado de la plusvalía por el simple hecho de que su valor se transfiere íntegro al precio de costo de la mercancía, destinado a reponer el capital gastado en la producción.

Por ello, Marx señala que la plusvalía emerge del capital total invertido, es decir, del capital fijo total y el capital circulante por igual, hecho a través del cual, Marx conceptualiza la ganancia.

Lo cual quiere decir que en cuanto constituye plusvalía no la constituye en su condición específica de capital gastado, sino de capital desembolsado y, por tanto, invertido. Así pues, la plusvalía brota tanto de la parte del capital desembolsado que entra en el precio de costo de la mercancía como de la parte que no entra en él; brota, en una palabra, tanto de los elementos fijos como de los elementos circulantes del capital empleado. El capital total actúa materialmente como creador de producto, lo mismo los materiales de producción que el trabajo. El capital entra materialmente, en su conjunto, en el proceso real de trabajo, aunque sólo una parte de él entre en el proceso de valorización. Es ésta tal vez, precisamente, la razón de que sólo contribuya parcialmente a la formación del precio de costo y contribuya, en cambio, totalmente a la formación de la plusvalía.

Así representada, como vástago del capital global desembolsado, la plusvalía reviste la forma transfigurada de la ganancia. Por tanto, una suma de valor constituye capital cuando se invierte para obtener una ganancia o, lo que es lo mismo, la ganancia se produce cuando una suma de valor se invierte como capital.” (Marx, El Capital Tomo III, Cap. I, pp. 22).

El régimen de producción capitalista tiende a confundir la ganancia con la plusvalía, por lo que puede considerar equivalentes la fórmula $M = c + v + p = pc + p$ y la expresión $M = pc + g$, donde g es la ganancia.

Al explicar esta confusión, Marx también abordó la cuestión del origen de la plusvalía y la ganancia para descartar que el origen del remanente de valor que conforma la plusvalía y la ganancia radicara en la circulación y no en la órbita de la producción, como proponía Robert Torrens. Torrens, señalaba que la ganancia no podía derivarse de la producción,

puesto que, de ser así, debería formar parte ya del costo de producción. Pierre-Joseph Proudhon a su vez tenía la idea de que el precio de costo de la mercancía constituía su valor real y que la creación de la plusvalía ocurría al llevar a cabo la venta de la mercancía por más de lo que valía y por tanto el verdadero valor de las mercancías debía ser adjudicado a su precio de costo, es decir, al precio de los medios de producción consumidos en ellas más el salario.

Marx destacó como respuesta la formulación de Ramsay sobre la evidente existencia previa al intercambio del valor que conforma la plusvalía, que podía observarse cuando la suma de valor de los productos cambiados no cambia, por el simple hecho de que se cambien los productos.

A pesar de que solo la parte variable del capital engendra plusvalía, para hacerlo depende también del desembolso de las demás partes integrantes del capital, por ello es común que ambas partes se representen conjuntamente. Por ello, para el capitalista, el grado real de su ganancia, es decir, la cuota de ganancia estará determinada por la proporción de la plusvalía respecto al capital total $\frac{P}{c+v}$; y no solo respecto al capital variable, como es el caso de la cuota de la plusvalía $\frac{P}{v}$.

Marx subraya el hecho de que la cuota de ganancia se manifiesta en la superficie de los fenómenos y es por tanto lo único que le interesa al capitalista. También explica que la plusvalía realizada por el capitalista individual depende de la explotación llevada a cabo sobre la fuerza de trabajo, pero también de la concurrencia, puesto que el capitalista puede reaccionar a las circunstancias del mercado, mediante la venta de la mercancía por debajo de su valor, transfiriendo así parte del valor de la plusvalía al comprador.

El cálculo de la cuota de ganancia, como el remanente del precio de venta sobre el precio de costo con relación al valor del capital total desembolsado permite descubrir por cuánto se ha valorizado el capital total o su grado de valorización y a la vez ensombrece la relación específica entre el remanente y la parte del capital invertida en salarios.

Como dijimos, la tasa de ganancia es la medida de rentabilidad y productividad con respecto a otros capitales, que más le interesa al capitalista. Bajo su óptica puede comparar distintas ramas de la industria y guiar sus decisiones de inversión. Como Marx indica, al conducir su

razonamiento hacia la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, diversos factores intervienen en la determinación de la cuota de ganancia: mientras mayor sea el volumen de la plusvalía, mayor será la cuota de ganancia, lo que a su vez depende del ritmo de rotación, el salario y la duración e intensidad de la jornada laboral. Una misma tasa de ganancia puede corresponder a distintas cuotas de plusvalía dependiendo de la composición del capital total entre capital constante y capital variable. Así mismo, mientras la proporción del capital constante y capital variable, denominada por Marx Composición Orgánica del Capital, se incline más hacia el capital constante, menor será la tasa de ganancia.

Al explicar el funcionamiento de la ley, Marx señala la dinámica generada por la ley de la competencia entre los capitalistas. Con el objetivo de ser más competitivos, los capitalistas buscan entre otras cosas, mejoras en la productividad del trabajo mediante la tecnificación de sus empresas. Esto implica la tendencia a desplazar trabajo humano por maquinaria, reduciendo el cv en relación al cc e incrementando así la composición orgánica del capital. Los capitalistas que introducen mejoras en los métodos y medios de trabajo en sus industrias eliminan costes de mano de obra y reducen los tiempos de producción. De esta manera, el mismo número de obreros puede convertir en productos en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo, una cantidad mayor de materias primas y auxiliares. Marx explica el efecto de esto en los siguientes términos:

“Como la masa de trabajo vivo empleada disminuye constantemente en proporción a la masa del trabajo materializado, de medios de producción consumidos productivamente que pone en movimiento, es lógico que la parte de este trabajo vivo que no se retribuye y se materializa en la plusvalía guarde una proporción constantemente decreciente con el volumen de valor del capital total invertido. Y esta proporción entre la masa de plusvalía y el valor del capital total empleado constituye la cuota de ganancia, la cual tiene, por tanto, que disminuir constantemente.” (Marx, K. El capital, Tomo III, Capítulo XIII pp. 164).

Si se busca evitar que se reduzca la tasa de ganancia, se deberá compensar este fenómeno con un aumento de la tasa de plusvalor o tasa de explotación del trabajo. Esto sucede porque el rendimiento o explotación del trabajo vivo en funciones tiene que compensar con un incremento relativo, la disminución absoluta del plusvalor ocurrida por la reducción del

número de obreros que generan plusvalor. Sin embargo, el capitalista se topa con un límite para incrementar la explotación de los obreros como señala Marx:

“En la medida en que el desarrollo de las fuerzas productivas disminuye la parte retribuida del trabajo empleado, hace que aumente la plusvalía, puesto que aumenta su cuota; en cambio, en la medida en que disminuye la masa total del trabajo puesto en movimiento por un capital dado, disminuye el factor del número por el que se multiplica la cuota de plusvalía para obtener su masa. Dos obreros trabajando 12 horas diarias no pueden suministrar la misma masa de plusvalía que 24 que trabajen dos horas diarias cada uno solamente, aun cuando pudiesen vivir del aire y no tuviesen, por tanto, que trabajar un solo minuto para ellos. Por consiguiente, en este respecto la compensación del menor número de obreros por el aumento del grado de explotación del trabajo tropieza con ciertos límites insuperables; puede, por tanto, entorpecer la baja de la cuota de ganancia, pero no anularla.” (Marx op cit. cap 15 pp.184)

Pese a los efectos de este comportamiento, los capitalistas que lo emplean pueden aprovechar temporalmente que cada producto individual contiene ahora una suma menor de trabajo que en etapas anteriores de la producción, y que por lo tanto el capital invertido en trabajo representa ahora una proporción menor, para reducir el precio al cual venden los productos y con ello incrementar su cuota de mercado. Sin embargo, este comportamiento empuja al resto de competidores a hacer lo mismo, hasta que el avance tecnológico se socializa. Esto significa que hay un incremento mayor de la relación cc:cv que de la plusvalía, potenciado por la competencia y el desarrollo tecnológico. De este modo, en conclusión, el aumento del volumen de valor del capital constante va acompañado por el abaratamiento progresivo de los productos. La consecuencia directa de esto es que la cuota de plusvalía se exprese en una cuota general de ganancia decreciente, aunque el grado de explotación del trabajo permanezca invariable o incluso aumente.

Así mismo, la ley de la competencia media la afluencia de capitales hacia las ramas productivas y los espacios geográficos que ofrecen mayores tasas de ganancia, por lo que los movimientos de capital hacia las actividades más redituables conducen a la reducción homologada de las tasas de ganancia en el sistema.

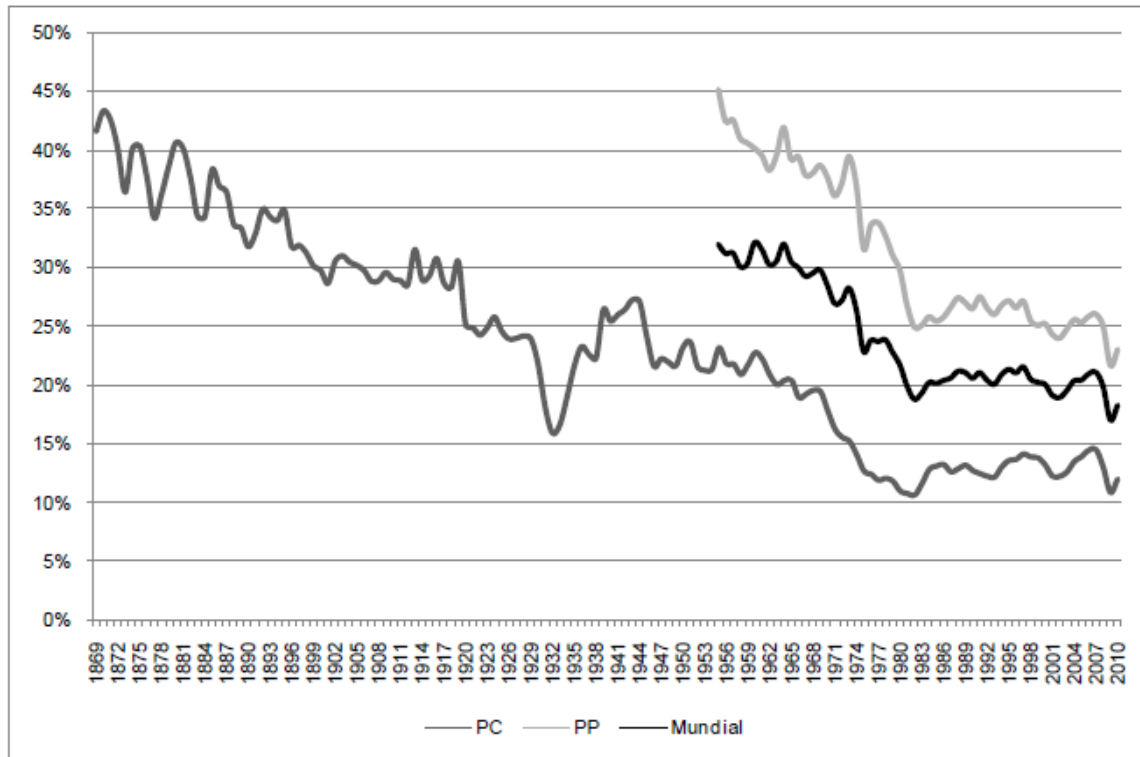
La vigencia en el siglo XXI de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia enunciada por Marx ha sido probada por múltiples autores¹, entre ellos Esteban Maito en *La transitoriedad histórica del capital* (2013).

En este artículo, Maito se propone comprobar la existencia de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia mediante un estudio estadístico de series históricas de la tasa de ganancia sobre capital fijo de catorce países, tanto centrales como periféricos, que equivalen a más de la mitad de la producción mundial.

Dada la naturaleza cíclica del sistema capitalista, Maito señala la existencia de períodos de recuperación parcial de la tasa de ganancia, tanto en los países centrales como en los periféricos. Según los datos de Maito (véase gráfica 1), desde mediados del siglo XIX hasta aproximadamente 1970, la tasa de ganancia ha ido reduciéndose con regularidad, excepto por la fuerte caída ocasionada por la crisis de 1929. Posteriormente y durante la Segunda Guerra Mundial, se observa una recuperación que restablece los niveles a los observados en 1920. Durante la posguerra, el ritmo decreciente de la tasa de ganancia es constante hasta que entre 1970 y 1982 nuevamente se acelera la caída. Sin embargo, esta vez, distinto de lo ocurrido durante la Segunda Guerra Mundial, la recuperación alcanzada posteriormente fue mucho menor y prontamente, en 2009, la crisis mundial llevó a la tasa de ganancia a un nuevo descalabro de gran magnitud.

¹ Thomas Piketty (2014), Michael Roberts (2014), Jorge Beinstein (2018).

Gráfica 1 - Tasa de ganancia promedio en los países centrales



Fuente: Esteban Maito (2013: 147).

Maito confirma lo dicho por Marx respecto a que, a mayor desarrollo del capitalismo, corresponde una menor tasa de ganancia:

"La rentabilidad en los países de mayor desarrollo capitalista es efectivamente menor, producto de los mayores niveles relativos de acumulación de capital fijo. De modo tal que, en estos países, el capital mínimo necesario para desarrollar procesos productivos es en general más elevado." (Maito, 2013: 139)

Así mismo, en lo relativo a la ley de competencia que, como mencionamos, media el movimiento de capitales hacia las ramas y espacios productivos con mayores tasas de ganancia provocando una tendencia al decrecimiento homogéneo de las tasas de ganancia en el sistema, Maito confirma:

"No obstante, los países de menor desarrollo capitalista presentan un mayor descenso relativo en las últimas décadas respecto a los países centrales, en buena medida debido a mayores tasas de acumulación y crecimiento." (Maito, 2013: 139). (...) "La mayor expansión relativa del capital durante la posguerra en países como Argentina, Brasil, Corea,

Japón y México, los cuales presentaban mayores tasas de ganancia, ha ido mermando, por su propia acción en dichos espacios nacionales, esos diferenciales." (Maito, 2013: 148).

Causas contrarrestantes de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia

Además de enunciar la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, Marx también se ocupó de explicar por qué la baja registrada en la tasa de ganancia no avanzaba tan rápido como los economistas podrían esperar. En el capítulo XIV del tercer tomo de *El Capital*, Marx señaló la existencia de influencias que contrarrestan y neutralizan los efectos de la ley haciendo más lenta su evolución, que son las siguientes:

En primer lugar, Marx menciona el aumento del grado de explotación del trabajo, ya sea mediante la prolongación de la jornada de trabajo o mediante la intensificación del trabajo mismo, mecanismos que incrementan la masa de plusvalía en absoluto, factor determinante de la tasa de ganancia. Este incremento que opera para convertir en plusvalía la mayor cantidad posible de una determinada masa de trabajo se enfrenta por otro lado a la acción del progreso técnico que como señalamos antes, tiende a emplear la menor cantidad posible de trabajo, lo que implica una disminución del trabajo en términos absolutos. Marx pone de relieve el hecho de que el mismo mecanismo que permite incrementar el grado de explotación del trabajo impone explotar con el mismo volumen de capital un menor trabajo.

La segunda causa es la reducción del salario por debajo de su valor, la cual menciona como una de las causas más importantes que contribuyen a contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Sin embargo, Marx no profundiza más en ella al señalar que no está relacionada con el análisis general del capital, sino con el problema de la concurrencia, es decir, que se genera debido a la competencia entre los trabajadores. Más adelante abordaremos este fenómeno por su relevancia en la actualidad y las relaciones que ésta tiene en nuestro fenómeno de estudio.

La tercera causa contrarrestante que refiere Marx, es el abaratamiento de los elementos de capital constante, lo que se refiere a la depreciación del capital constante con la marcha de la historia:

"El mismo proceso que hace que la masa del capital constante aumente en proporción al capital variable hace bajar el valor de sus elementos por causa del crecimiento de la productividad del trabajo e impide así que el valor del capital constante, que sin embargo crece sin cesar, no aumente en la misma proporción que su volumen material" (Marx, El Capital, Tomo III, pp. 177).

Debido a esto, se pueden obtener medios de producción que ponen en actividad el mismo o mayor volumen de trabajo a valores similares o inferiores de los utilizados previa y actualmente.

La cuarta causa mencionada por Marx es la superpoblación relativa. En ella se refiere a los efectos del crecimiento de la productividad, que provocan un incremento en la cantidad de obreros vacantes, quienes terminarían por emplearse en industrias destinadas al consumo de lujo, caracterizadas por el predominio de trabajo vivo en la producción, salarios por debajo de la media y por lo tanto, altas tasas de ganancia que elevan la tasa media de ganancia.

La siguiente causa que evita la caída de la tasa de ganancia abordada en El Capital es el comercio exterior, el cual abarata los medios de producción y bienes de subsistencia de los obreros, eleva la cuota de la plusvalía y reduce el valor del capital constante.

El comercio colonial también es mencionado como una influencia en el alza de la tasa de ganancia. En la competencia entre naciones con diferentes facilidades para la producción de ciertas mercancías los países más adelantados pueden vender sus mercancías por encima de su valor y, aun así, más baratas que los países competidores y, por lo tanto, realizar una ganancia extraordinaria. De igual manera, la obtención de mercancías, principalmente materias primas a muy bajo precio, le permite al capitalista obtener mayores tasas de ganancia.

Marx también se refiere a la inversión de capital en las colonias, mediante la cual el capital se beneficia de las elevadas tasas de ganancia ya existentes y la predominancia de plusvalor absoluto en las ganancias posibilitada por el empleo de esclavos.

La última causa contrarrestante abordada por Marx, en la cual no profundiza demasiado, es el aumento del capital por acciones. Con ello se refiere al capital productivo que es empleado mediante sociedades por acciones con el fin de obtener un beneficio en forma de interés, el cual es tradicionalmente menor al beneficio industrial. Por lo tanto, aunque esto no afecta el nivel de la cuota general de ganancia, sustrae a esta masa de capitales invertidos en grandes empresas productivas del mecanismo de nivelación de la cuota general de ganancia. Si entrasen en aquel mecanismo, la ganancia media bajaría mucho más.

Marx no aportó más causas en el libro III de El Capital. Sin embargo, en 1929 Henryk Grossmann, economista marxista polaco, publicó su libro Law of the Accumulation and Breakdown en el cual aportó a la caracterización y actualización de las causas contrarrestantes de la ley, considerando el incremento en la productividad y el desarrollo del mercado ocurridos hasta ese año. Grossman dividió los continuos esfuerzos del capitalista para restaurar la rentabilidad entre factores que reorganizan el mecanismo del capital internamente, y factores que restauran la rentabilidad a través de la dominación del mercado mundial.

Como ejemplo de los primeros, podemos mencionar la mayor expansión de la capacidad de los medios de producción de absorber trabajo versus la expansión del valor del capital acumulado; la eliminación de la renta de la tierra pagada por los capitalistas a los terratenientes y la eliminación del margen de ganancia de los comerciantes. Entre los segundos se mencionan la función del imperialismo, el comercio mundial, los monopolios internacionales y la exportación de capital.

De especial relevancia es el señalamiento de Grossman sobre el funcionamiento de las contratendencias, que transforman el colapso del capitalismo en crisis temporales que estas mismas generan, haciendo que el movimiento del proceso de acumulación no sea algo continuo, sino que tome la forma de ciclos periódicos.

En conclusión, las causas contrarrestantes de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia solo pueden lograr efectos positivos relativos en la tendencia a la baja de largo plazo, dado que esta es inmanente al desarrollo de la capacidad productiva, como señala Marx:

"La producción capitalista aspira constantemente a superar estos límites inmanentes a ella, pero sólo puede superarlos recurriendo a medios que vuelve a levantar ante ella estos mismos límites todavía con mayor fuerza. El verdadero límite de la producción capitalista es el mismo capital, es el hecho de que, en ella, son el capital y su propia valorización lo que constituye el punto de partida y la meta, el motivo y el fin de la producción; el hecho de que aquí la producción sólo es producción para el capital y no, a la inversa, los medios de producción simples medios para ampliar cada vez más la estructura del proceso de vida de la sociedad de los productores." (Marx, El Capital Tomo III pp. 185-186.)

Las causas contrarrestantes identificadas por Marx y Grossmann siguen vigentes actualmente y los capitalistas han continuado la búsqueda de nuevas formas de restablecer la rentabilidad del capital.

La sobreexplotación actual del trabajo que ha conducido la caída del salario real y la reducción de este por debajo de su valor, así como el crecimiento del crédito al consumo enmarcado en el proceso de financiarización del salario de los trabajadores debe ser asumida para su estudio, como causa contrarrestante de la caída de la tasa de ganancia. Profundizaremos en esta a continuación.

Sobreexplotación del trabajo mediante la reducción de los salarios reales por debajo de su valor

En esta investigación la reducción del salario por debajo de su valor como causa contrarrestante de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia cobra relevancia al identificar su vigencia en la periferia global contemporánea y por lo tanto en México. Este descenso observado en el salario real juega un rol determinante en el incremento del uso del crédito con fines de consumo por parte de los trabajadores y en especial de los más pobres, en que se centra este estudio.

Como mencionamos antes, Marx reconoció la reducción del salario por debajo de su valor como una causa contrarrestante de la ley, sin embargo, no profundizó en ella al atribuir este fenómeno a la concurrencia y consecuencial competencia entre los trabajadores y no al funcionamiento general del capital.

Para el estudio de esta causa contrarrestante conviene recordar la definición del valor del trabajo de Marx. Dado que el valor de toda mercancía es igual al tiempo de trabajo necesario para suministrarla en condiciones normales de buena calidad, el valor de la fuerza de trabajo del obrero es igual al costo de los medios de vida necesarios para su reposición.

“El valor de la fuerza de trabajo, como el de toda otra mercancía, lo determina el tiempo de trabajo necesario para la producción, incluyendo, por tanto, la reproducción de este artículo específico. Considerada como valor, la fuerza de trabajo no representa más que una determinada cantidad de trabajo social medio materializado en ella. (...) Su producción presupone, por tanto, la existencia de este. Y, partiendo del supuesto de la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción o conservación de aquél. (...) El valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de vida necesarios para asegurar la subsistencia de su poseedor.” (Marx, El capital Tomo I, Cap IV, pp 108).

Como ha explicado Luis Arizmendi, Marx resaltó la dimensión histórico moral como el fundamento profundo del valor de la fuerza de trabajo y utiliza el término *moral*, proveniente del latín *mōris*, ‘costumbre’, del cual deriva *mōrālis*, ‘lo relativo a los usos y las costumbres’, para referirse al patrón histórico-cultural de reproducción de una sociedad concreta que se vuelve costumbre y que sobre la base de un sistema concreto de necesidades genera un

sistema concreto de valores de uso para llevar a cabo la reproducción de la vida social. Esa dimensión histórico-moral determina una medida específica de valores de uso para llevar a cabo la reproducción digna de la vida humana. Es este el fundamento cualitativo profundo de lo que esté en juego en la dimensión del valor de la fuerza de trabajo, que debería ser equivalente a la cobertura del sistema de valores uso que dan satisfacción al régimen de necesidades que constituye la dimensión histórico-cultural. Las necesidades en este sentido no son naturales, sino que son históricamente determinadas.

“A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral. Sin embargo, en un país y en una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo.” (Marx, El capital Tomo I, Cap IV, pp 108).

Marx agregó que para que la fuerza de trabajo permanezca disponible a lo largo del tiempo, se deben también considerar dentro del valor de esta, los medios necesarios para la reproducción de los trabajadores, es decir, de los medios de vida de los hijos de los obreros, así como gastos de educación requeridos para alcanzar el conocimiento o destreza para ejercer un trabajo.

La fijación del salario por debajo del valor de los medios de vida necesarios para la reproducción de la vida en condiciones normales acordes al elemento histórico moral implica, como señala Marx, el hecho de que los obreros no puedan renovar su proceso de vida y sólo pueden mantenerse y desarrollarse raquíticamente.

El fundamento estructural de la superexplotación en América Latina

Ruy Mario Marini en su aporte a la teoría de la dependencia, identificó tres mecanismos mediante los que se niega al trabajador las condiciones necesarias para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo:

1. La intensificación del trabajo
2. La prolongación de la jornada de trabajo
3. La expropiación de parte del trabajo necesario al obrero para reponer su fuerza de trabajo.

Marini explicó que estos mecanismos, que pueden ocurrir de manera simultánea, significan que el trabajo se remunera por debajo de su valor y corresponden por tanto a una superexplotación del trabajo.

“... en los dos primeros casos, porque se le obliga al trabajador al dispendio de fuerza de trabajo Superior al que debería proporcionar normalmente, provocándose así su agotamiento prematuro; en el último, porque se le retira incluso en la posibilidad de consumir lo estrictamente indispensable para conservar su fuerza de trabajo en estado normal”
(Marini, R. 1972, pp. 118)

Marini dio cuenta del funcionamiento estructural del capitalismo dependiente partiendo de examinar las relaciones de poder en la economía mundial que determinan un intercambio desigual entre los países del norte y del sur globales.

De esta forma se impuso en América Latina, a partir de su integración al mercado mundial en el siglo XVI, un modo de producción fundado exclusivamente en la mayor explotación del trabajo, y no en el desarrollo de su capacidad productiva en un intento por compensar el desequilibrio en el intercambio con las naciones del norte.

Mediante la generación de materias exóticas y metales preciosos durante el siglo XVI, América Latina allanó el camino de Europa hacia la industrialización. Luego, la producción se tornaría hacia la producción de materias primas requeridas por la naciente industria británica y los alimentos que habrían de consumir los trabajadores de las urbes industrializadas y a su vez iniciaría el consumo de las manufacturas europeas.

Las transacciones que implicaban este intercambio, dado el hecho de que los países del norte produjeran mercancías que América Latina no podía producir en absoluto o que sólo podía hacer con mucha menor facilidad, permitió a los primeros violar la ley del valor, al vender sus mercancías a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual en el que las naciones latinoamericanas debieron ceder gratuitamente parte del valor que producen

El desarrollo industrial de las naciones centrales les permitió desplazar el eje de la acumulación de la generación de plusvalía absoluta a la generación de plusvalía relativa,

prescindiendo así de una mayor explotación del trabajador al aumentar la plusvalía por la vía del aumento de la capacidad productiva del trabajo.

La depresión de los precios de los productos primarios producidos en América Latina en el mercado internacional permitió aumentar aún más la plusvalía relativa en los países industriales al mismo tiempo que los productos industrializados elevaron constantemente sus precios, principalmente los destinados al comercio con los países periféricos.

Marini, comenta el injusto intercambio que las naciones desarrolladas establecieron aprovechando el privilegio del monopolio en la industria de esta manera:

“No es porque se cometieron abusos en contra de las naciones no industriales que éstas se han vuelto económicamente débiles, es porque eran débiles que se abusó de ellas. No es tampoco porque produjeron más de lo debido que su posición comercial se deterioró, sino que fue el deterioro comercial lo que las forzó a producir en mayor escala.” (Marini, 1972, pp.112)

En el intercambio desequilibrado ocurre una apropiación del valor y de una consecuente plusvalía generada por la explotación del trabajo al interior de la nación desfavorecida. Esta transferencia significa una reducción en la cuota de plusvalía y cuota de ganancia del capitalista nacional que cede una parte de ambas magnitudes a las naciones más favorecidas.

El intercambio desigual produjo un cambio en el patrón de explotación del trabajo en América Latina. Derivado de que los países latinoamericanos no fueron capaces de exigir intercambios justos, tuvieron que generar un mecanismo de compensación para subsanar el desequilibrio: intercambiar una mayor masa de valor producida mediante una mayor explotación del trabajo, contrarrestando así las desventajas resultantes de una menor productividad del trabajo. Marini lo explica de esta forma:

Frente a estos mecanismos de transferencia de valor, fundados sea en la productividad, sea en el monopolio de producción, podemos identificar —siempre al nivel de las relaciones internacionales de mercado— un mecanismo de compensación. Trátase del recurso al incremento de valor intercambiado, por parte de la nación desfavorecida: sin impedir la transferencia operada por los mecanismos ya descritos, esto permite

neutralizarla total o parcialmente mediante el aumento del valor realizado. Dicho mecanismo de compensación puede verificarse tanto en el plano del intercambio de productos similares como de productos originarios de diferentes esferas de producción. Nos preocupamos aquí sólo del segundo caso.

Lo que importa señalar es que, para incrementar la masa de valor producida, el capitalista debe necesariamente echar mano de una mayor explotación del trabajo, ya a través del aumento de su intensidad, ya mediante la prolongación de la jornada de trabajo, ya finalmente combinando los dos procedimientos. En rigor, sólo el primero —el aumento de la intensidad del trabajo— contrarresta realmente las desventajas resultantes de una menor productividad del trabajo, ya que permite la creación de más valor en el mismo tiempo de trabajo. En los hechos, todos concurren a aumentar la masa de valor realizada y, por ende, la cantidad de dinero obtenida a través del intercambio. Esto es lo que explica, en este plano del análisis, que la oferta mundial de materias primas y alimentos aumente a medida que se acentúa el margen entre sus precios de mercado y el valor real de la producción. (Ibid., pp.114)

Como señalara Marini, las naciones desfavorecidas por el intercambio desigual no tenían oportunidad de corregir el desequilibrio entre los precios de producción y el valor de sus mercancías exportadas, pues requerirían para ello aumentar la capacidad productiva del trabajo, por lo que su objetivo fue únicamente compensar la pérdida de ingresos generados por el comercio internacional, a través de una mayor explotación del trabajador.

América Latina determinó su dependencia a partir de ser llamada a coadyuvar a la acumulación de capital mediante la superexplotación del trabajador y no mediante el aumento de la capacidad productiva de éste.

Adicionalmente, Marini abordó el impacto que los bajos salarios podrían tener en la economía interna explicando que el mercado global dotó al sistema económico de una especie de inmunidad a la importancia del consumo individual como elemento decisivo en la determinación de la demanda para la realización de las mercancías producidas. Dado que la circulación lleva la producción más allá de las fronteras nacionales, el raquítico consumo de los trabajadores locales puede no interferir en la realización del producto que se coloca en los mercados internacionales. De este modo no habrá obstáculo para incrementar la explotación del obrero siempre y cuando, como Marini recalca, se le pueda

reemplazar mediante la incorporación de nuevos trabajadores al proceso, lo cual está asegurado por el exceso de oferta de mano de obra en las naciones del sur global.

Como ha explicado Luis Arizmendi en su reciente artículo, El debate global sobre la Crítica de la economía política en el siglo XXI, la contribución de Marini que abordamos previamente fue trascendental, principalmente por el descubrimiento de la presencia estructural de la sobreexplotación en el capitalismo latinoamericano, y su relación con la inserción de América Latina en la economía mundial:

“Empleando por primera vez la teoría de la economía mundial de Karl Marx para descifrar el capitalismo de América Latina, Marini demostró que, impactado por el intercambio inequivalencial en las relaciones comerciales con los capitalismos centrales, ante todo con los Estados Unidos, los capitalismos dependientes recurrían a la duplicación del intercambio inequivalencial pero a nivel de la relación capital/trabajo. La fuerza de trabajo asalariada en los capitalismos dependientes es sometida al pago de un salario que no cubre su valor porque la conversión sistemática de amplios porcentajes del fondo salarial de consumo nacional en fondo capitalista de acumulación es el dispositivo esencial para compensar el tributo que los capitalismos dependientes deben rendir a los capitalismos metropolitanos.” (Arizmendi, 2019, pp. 564)

Mundialización de la sobreexplotación a partir de la victoria de la renta tecnológica

El discurso de Bolívar Echeverría representa un avance sobre el aporte de Marini en la conceptualización de la economía mundial. Echeverría explica que la dominación con que se ha mundializado la sobreexplotación estriba en la victoria de la renta tecnológica sobre la renta de la tierra.

El planteamiento de Echeverría recupera parte del análisis del sistema-mundo de la tradición marxista y la Escuela de los Annales, desde donde Fernando Braudel se refirió por primera vez a la economía-mundo y otros autores como Samir Amin, André Gunder Frank, Immanuel Wallerstein y Giovanni Arrighi contribuyeron a forjar una tesis que asume que el desarrollo del capitalismo llevará la culminación del imperialismo hasta su máxima representación. Esta escuela recoge el planteamiento de Lenin al asumir que el imperialismo es la fase superior del capitalismo.

La caracterización de Wallerstein sobre el 'sistema-mundo' se entrelaza con el planteamiento de Echeverría al plantear que existe un monopolio de las actividades más provechosas de la división del trabajo ostentado por las naciones del centro, y que el capitalismo rebasa las fronteras nacionales en su búsqueda de beneficios y aprovecha la naturaleza desigual del intercambio económico del sistema-mundo para explotar los recursos naturales y el trabajo de los países más pobres en capital y tecnología, dificultando así su desarrollo, por lo que los países del mundo se benefician de manera desigual del sistema económico mundial.

Bolívar Echeverría va más allá en la investigación de lo que sucede al interior del choque de capitalismo desarrollados contra capitalismo subdesarrollados en el sistema-mundo, e identifica que lo que se lleva a cabo es una lucha entre ambos por el monopolio de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo de los segundos. Este enfrentamiento se da teniendo tradicionalmente de un lado a los capitalismo subdesarrollados ostentado el antiguo monopolio de la tierra, petróleo, minerales y otros yacimientos; y por otro a los capitalismo desarrollados que detentan el monopolio de la tecnología de punta.

Los descubrimientos técnicos, como "apertura a un campo inédito de transformaciones de la naturaleza", funcionan como multiplicadores de la productividad del proceso de trabajo, sobre los que los dominios antiguos y modernos han podido cobrar una renta-tributo por su utilización, de manera similar a la renta que cobran los dueños de la tierra.

“Así como el señor de la tierra expulsa de sus dominios a quien quiera aprovecharse del yacimiento petrolífero que se encontró en ellos y sólo permite que lo haga el capitalista, siempre y cuando le pague una “renta de la tierra”, así también el “señor de la tecnología” expulsa del uso de la nueva técnica, que él ha declarado dominio suyo, a todo el que pretenda emplearla, menos al capitalista, previo pago de una cierta “renta de la tecnología”. (Echeverría, 2005)

La propiedad que gozan algunos capitalistas sobre las tierras y los yacimientos excepcionalmente productivos, cuya posesión han logrado mediante la violencia y no mediante el trabajo, les ha permitido hacerse de una ventaja comparativa y con ella conseguir una parte considerable de la ganancia capitalista mundial. Como resultado de esto, la renta de la tierra ha formado siempre parte del precio de la mercancía

Por otro lado, la disposición de cada capitalista a apropiarse de una parte injustificada de la ganancia global común como “ganancia extraordinaria” le lleva a desatar una y otra vez la revolución tecnológica, creando un desnivel técnico entre los capitalistas que le permite vender sus mercancías por arriba del precio normal, es decir, con un precio que está por encima del valor objetivado en ellas. Con ello, el precio del uso de una innovación técnica potenciadora de la productividad toma la forma de una ganancia extraordinaria transitoria en el precio de las mercancías, aprovechando, al igual que en el caso de la renta de la tierra, la posesión exclusiva del adelanto tecnológico.

Desde mediados del siglo XX y especialmente en el siglo XXI, la supremacía tecnológica de los países desarrollados les ha permitido formar un cuasi-estado transnacional que ha impuesto una devastación generalizada de la naturaleza a la vez que vence a los monopolios defensivos de los países periféricos basados en el monopolio de la “renta de la tierra”, dejando a estas naciones en un estado de subdesarrollo permanente y sometidas a la dominación de los primeros. Echeverría señala una tendencia secular hacia la victoria de la renta tecnológica sobre la renta de la tierra, que ha llegado al punto en el que la propiedad de la tecnología para explotar los yacimientos naturales demuestra ser “más importante que la propiedad de estos” (Echeverría, 2005).

Si consideramos ahora la forma en que estos elementos permiten avanzar desde el estudio del capitalismo descrito como un modelo teórico hacia su realidad empírica, en la cual ellos aparecen como características reales del capitalismo histórico, tenemos que reconocer dos hechos de suma relevancia. El primero es la conversión de la “ganancia extraordinaria” en una “renta” propiamente dicha, en una “renta tecnológica”. El segundo es la tendencia histórica centenaria de esta renta tecnológica a crecer a costa de la renta de la tierra, que apunta a sustituirla como la principal receptora de esa parte de la ganancia capitalista que está reservada para la propiedad no capitalista”. (Echeverría, 2005)

De esta manera, Echeverría introduce la concepción estructural del capitalismo como consolidación de un nuevo dominio moderno, cada vez más desarraigado de los problemas del desarrollo humano, y denuncia el círculo vicioso del subdesarrollo en que se encuentra atrapada América Latina en manos del poder capitalista transnacional.

Luis Arizmendi señala que, como consecuencia de la derrota de la soberanía de los Estados del sur, éstos perdieron el monopolio de la sobreexplotación laboral ante el capital de vanguardia extranjero. Antes, sólo el capital de retaguardia ejercía la sobreexplotación laboral de la fuerza de trabajo nacional, pero a partir de esta derrota también la ejercen los capitales transnacionales que emplean tecnologías de punta, con lo que se impone la sobreexplotación laboral directa por el capital industrial de punta transnacional:

“Acorralados y vencidos ante la supremacía de la renta tecnológica, los capitalismo subdesarrollados están dejando de sólo transferir tributo vía renta tecnológica. Ahora el monopolio sobre sus yacimientos naturales excepcionalmente ricos lo detentan cada vez más los capitales transnacionales de vanguardia, a la vez que ellos mismos se encargan del ejercicio directo de la sobreexplotación laboral de la fuerza de trabajo.” (Arizmendi, 2019)

La crisis de la modernidad capitalista es abordada por Echeverría a partir del trend secular que imprime la victoria de la renta tecnológica mejorando así el entendimiento de tres de sus principales características:

- 1. La incapacidad que han demostrado todos los tipos de política económica que se han probado hasta aquí para romper el círculo vicioso del subdesarrollo, esto es, para superar la diferencia sistémica que existe entre ciertas economías nacionales que se encuentran en proceso de desarrollo continuo y ciertas otras que se encuentran, correlativamente, en proceso de subdesarrollo permanente.*
- 2. La depreciación relativa de los productos naturales y de la tierra en general, que tiende a desatar no solamente una situación catastrófica para la agricultura de la periferia del sistema-mundo, sino además una indetenible devastación generalizada de la naturaleza –a la cual acompaña, por supuesto, la devastación de los “pueblos naturales”–.*
- 3. La pérdida de soberanía de todos los estados nacionales en el sistema-mundo, que ha venido sucediendo junto con una re-feudalización de la vida económica y el surgimiento de un cuasi-estado transnacional en la segunda mitad del siglo XX.*
(Echeverría, 2005, pp.20)

Superexplotación en la era de la globalización neoliberal

En *Imperialism in the Twenty-First Century*, John Smith brinda una explicación de la configuración específica de la superexplotación en la era de la globalización neoliberal, explicando en términos de la ley del valor de Marx la esencia económica de la contribución de Lenin sobre el imperialismo (capitalismo monopólico y su esencia política) y la división mundial entre opresores y oprimidos. De esta forma identifica y denuncia la existencia de una divergencia sistemática internacional de la tasa de explotación entre naciones, que fue dejada de lado por Marx debido al entorno de su tiempo.

Para Smith, el análisis del imperialismo contemporáneo debe buscar explicar la divergencia internacional sistemática en la tasa de explotación entre las naciones. En lo que él llama un "examen seminal" de la relación entre los países capitalistas centrales y el resto del mundo demuestra cómo el imperialismo moderno explota a las naciones oprimidas a través de precios de transferencia o lo que Smith llama "arbitraje laboral global".

Tras analizar la producción de tres productos icónicos comercializados mundialmente: una playera, un iPhone y una taza de café, Smith documenta cómo los bienes se producen de manera barata en el sur global y luego se vende a precios mucho más altos en los países imperialistas del norte global. Los monopolios del norte imponen a los capitalistas del sur con los que se asocian, márgenes raquíticos de compensación y ganancia, empujando a la baja los bajos salarios en el sur global. Por su parte, en el norte global, los trabajadores llegan a recibir salarios desproporcionadamente mayores y las tasas de ganancia de los capitalistas pueden alcanzar porcentajes por arriba del 1,000%.

Smith incorpora a su argumentación datos proporcionados por Tony Norfield en *The China Price*, (Norfield, 2011) sobre la fabricación de una playera de algodón en Bangladesh. Pese a ser enteramente manufacturada en este país, el costo de fabricación por unidad asciende sólo a €0.95 pese a luego ser vendida en Alemania por Hennes & Mauritz (H&M) a €4.95.

Smith reflexiona sobre las causas del por qué incluso las alas socialistas de los países beneficiados no se pronuncian contra este abuso con suficiente impacto y cita las conclusiones de Norfield sobre el beneficio económico masivo que obtienen los países ricos de la explotación del trabajo de los más pobres:

“En 2013, los aranceles cobrados por el gobierno de los EE. UU a sus importaciones de prendas de vestir de Bangladesh excedieron los salarios totales recibidos por los trabajadores que fabricaron estos productos. El estado utiliza este dinero, como sabemos, para financiar guerras en el extranjero, atención médica y seguridad social, e incluso devuelve unos centavos a los países pobres en forma de "ayuda extranjera". Como argumenta Tony Norfield, los bajos salarios en Bangladesh ayudan a explicar "por qué los países más ricos pueden tener muchos dependientes de tiendas, conductores de entrega, gerentes y administradores, contadores, ejecutivos de publicidad, una amplia gama de pagos de asistencia social y mucho más. (...) Las tasas salariales en Bangladesh son particularmente bajas, pero incluso los múltiplos de esta que se ven en otros países pobres apuntan a la misma conclusión: la opresión de los trabajadores en los países más pobres es un beneficio económico directo para la masa de personas en los países más ricos.”” (Ibid, pp. 13)

Smith reconoce el hecho de que son los deprimidos salarios del sur global los que permiten amplios márgenes de ganancia para los capitales del norte y señala que éstos se incrementan mientras más caros son los bienes producidos:

"Los bajos salarios hacen posibles grandes márgenes de ganancia. En este ejemplo, el margen total sobre el costo de producción de la playera de "moda rápida" es del 152 por ciento. Se pueden encontrar márgenes mucho más altos en productos más caros; (...) Otro analista estima que un polo KP MacLane fabricado en Bangladesh, que se vende en los Estados Unidos por \$ 175, genera un increíble aumento del 718 por ciento en su costo de producción, y un polo Hermès al por menor a \$ 455 cuenta con un margen superior al 1800 por ciento." (Ibid. pp. 16)

Al analizar el caso del iPhone, Smith recupera datos de la Universidad de Irvine California sobre los costos de su fabricación (Linden et al., 2009) y resalta las siguientes proporciones en torno a los salarios pagados por Apple en China y en Estados Unidos, su país originario:

“Solo treinta de los 13.920 trabajadores estadounidenses eran trabajadores de producción (que recibían, en promedio, \$47.640 dólares al año), 7.789 eran trabajadores "de ventas al menudeo y otros no profesionales" (con un salario promedio de \$ 25.580 dólares al año) y 6.101 eran trabajadores "profesionales", es decir, gerentes e ingenieros involucrados en investigación y desarrollo. La última categoría capturó más de dos tercios de la factura salarial total de los EE. UU., recibiendo,

en promedio, \$ 85,000 dólares al año. Mientras tanto, 12,250 trabajadores de producción chinos recibieron \$ 1,540 dólares al año, o \$ 30 por semana: solo el 6 por ciento del salario promedio de los trabajadores estadounidenses en ventas al menudeo, el 3.2 por ciento de los salarios de los trabajadores de producción de los Estados Unidos y el 1.8 por ciento de los salarios de los trabajadores profesionales de los Estados Unidos. El número de trabajadores empleados en actividades relacionadas con el iPod fue similar en los Estados Unidos y China, sin embargo, la factura salarial total de los EE. UU. Fue de \$ 719 millones de dólares y la factura salarial china total fue de \$ 19 millones de dólares.” (Ibid, pp27)

Smith denuncia cómo el valor agregado se acredita a la venta y no a las naciones productoras, contabilizándose en el PIB de las naciones del norte, ocultando la transferencia de valor que esto implica en estadísticas oficiales ilusorias. Al mismo tiempo, los gobiernos imperialistas recaudan sendos impuestos sobre el valor de estos productos que los países del sur no se apropian, lo que entre otras cosas financia la seguridad social de la que gozan los trabajadores de los países desarrollados.

Smith recupera la hipótesis Prebisch-Singer que postula que la tendencia a largo plazo para los exportadores de materias primas es sufrir un deterioro de los términos de intercambio con las naciones ricas exportadoras de productos manufacturados tecnológicamente superiores. Esto reduce o cancela por completo los beneficios de la ventaja comparativa que ostentan los países exportadores de productos primarios en estas mercancías, perpetuando su subdesarrollo y ampliando la brecha con los países desarrollados. Smith reconoce esta hipótesis de la teoría de la dependencia sobre el intercambio desigual como una verdad empírica inexpugnable.

John Smith señala que no es la plusvalía absoluta que se genera a partir de las largas jornadas de trabajo, y que constituyen una práctica endémica en los países con bajos salarios, el principal atractivo que encuentran los capitales imperiales en el arbitraje laboral global que rige en la globalización de las cadenas internacionales, ni tampoco la plusvalía relativa que podría generarse, dado que en estos países el trabajo necesario no se ha reducido por la aplicación de nuevas tecnologías. El principal atractivo es la reducción de los salarios por debajo de su valor.

“Por lo tanto, aumentar la plusvalía mediante la expansión de la explotación del trabajo de bajos salarios del Sur no puede reducirse a las dos formas de extracción de plusvalía analizadas en Capital: la plusvalía absoluta y relativa. La subcontratación global conducida por el arbitraje laboral está impulsada por la lujuria por una mano de obra más barata y corresponde más directamente a la "reducción de salarios por debajo de su valor". En otras palabras, el arbitraje laboral global, el motor del cambio global de producción a las naciones de bajos salarios, es la tercera forma de plusvalía reconocida por Marx como el factor más importante, pero excluido, como hemos visto, de su teoría de valor.”

(Ibid., pp 238)

Gracias al arbitraje internacional del trabajo – al que también se han referido John Bellamy Foster y Robert McChesney en *The endless crisis* – las corporaciones multinacionales del norte global pueden sustituir trabajadores con salarios relativos altos en países imperialistas, por trabajadores con salarios con bajos salarios en el sur global y aprovechar la sobreexplotación del trabajo que subyace en la expansión de la industrialización en los países pobres. El outsourcing o subcontratación mediante el que se lleva a cabo este aprovechamiento es una alternativa a la inversión en nuevas tecnologías, ya que aumenta la plusvalía mediante la expansión de la explotación del trabajo.

Smith refiere que en la concepción de Marx un escenario de concurrencia de trabajadores producido, por ejemplo, por la introducción de maquinaria que reemplazara trabajo, podría generar una caída transitoria del salario real por debajo del valor de la fuerza de trabajo y por ello fue apenas digno de mención en su obra. Actualmente, la persistencia del nivel del salario real por debajo del valor de la fuerza de trabajo es posible gracias a que una gran parte de la clase trabajadora en el sur global se ha vuelto superflua por la incapacidad de los métodos de producción modernos de absorber suficiente mano de obra para evitar el aumento del desempleo, lo cual se agrava por los regímenes laborales y la represión política imperantes en países de bajos salarios, ejerciendo una fuerza poderosa sobre el precio de la fuerza de trabajo.

Es importante abordar el planteamiento de John Smith a la par de sus cuestionamientos a los enfoques teóricos desde los que la mainstream economics intenta explicar la fijación de los salarios y el comportamiento decreciente que han tenido en los países periféricos.

Los planteamientos de la economía dominante sobre la fijación del salario parten de la teoría Marshalliana que asume que éste, como precio de la fuerza de trabajo, depende de la productividad marginal del mismo, tal como cualquier otro factor de la producción.

De este modo, plantea que, si la oferta de trabajo se incrementa, ceteris paribus, al incrementarse el número de trabajadores empleados, la productividad marginal del último trabajador será menor y por tanto el salario de equilibrio caerá hasta alcanzar este nivel. A su vez, si la oferta de trabajo se reduce, la productividad marginal del trabajo aumenta y el índice de salarios aumentará. La productividad marginal por sí sola no determinaría los salarios, sino que dependen también del nivel de oferta de trabajo. La teoría de Marshall señala que los salarios miden la productividad marginal y son iguales a ella con una determinada oferta de trabajo.

Según su planteamiento, cada empleador es tomador de precios, en este caso, también del salario establecido en el mercado. El empleador varía el número de empleados con el fin de llegar al nivel de empleo óptimo, el cual ocurre cuando el salario (costo marginal de los recursos) se iguala al ingreso extra que gana al vender el producto marginal (producto del ingreso marginal).

Marshall expuso también los factores determinantes de la elasticidad de la demanda de trabajo que más adelante Arthur Pigou resumiría como las cuatro leyes de la demanda derivada de Marshall:

1. Ceteris paribus, mientras mayor es la posibilidad de sustituir otros factores del trabajo, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo. Por ejemplo, si es fácil sustituir trabajo con maquinaria, un incremento en el índice de salarios producirá una disminución desproporcionada en el empleo.
2. Ceteris paribus, mientras mayor sea la elasticidad del precio de la demanda del producto, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo. Refiriéndose a que si los salarios aumentan, esto incrementará los precio del producto produciendo una disminución en la demanda y a su vez una disminución sustancial en el número de trabajadores empleados.

3. Ceteris paribus, mientras mayor sea la proporción de los costos totales de producción, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo que señala la proporcionalidad del cambio producido en los costos de producción y por lo tanto en los precios si el salario aumenta o disminuye.
4. Ceteris paribus, mientras mayor sea la elasticidad de la oferta de otras entradas, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo con lo que señala que la elasticidad de salarios de la demanda de trabajo será mayor cuando una oferta de capital es elástica, es decir, cuando el capital ajusta rápidamente sus precios ante un incremento en su demanda, que cuando es inelástica.

A partir de este planteamiento, la teoría neoclásica intenta explicar no solo la fijación del salario al interior de una nación, sino también los diferenciales salariales que existen actualmente entre los países pobres y ricos. El efecto Balassa-Samuelson propone que los salarios son sistemáticamente más altos en los países ricos que en los países pobres debido a la baja productividad con que se producen los bienes comercializables en los segundos - tradicionalmente industria y agricultura en los países del sur- en la relación a los primeros. Este enfoque asume que los salarios se igualan a la productividad marginal del trabajo y que los bienes comercializables servirían como el ancla para fijar el índice de salarios para todo el sistema, aún en los sectores de bienes no comercializables que pudieran operar con la misma productividad que los países ricos. Según este enfoque, además, los tipos de cambio de equilibrio en el mercado internacional, igualan los precios de los bienes comercializables internacionalmente. Por su parte el modelo de Jagdish Bhagwati e Irving Kravis, señala que las diferencias en el nivel salarial y la paridad de poder de compra están dadas por las diferencias internacionales en la dotación de los factores del trabajo y capital, que afectan la oferta y demanda de los mercados y determina la productividad marginal, llegando así al mismo escenario final y las mismas conclusiones que plantea el enfoque de Balassa-Samuelson.

Frente a estos postulados que atribuyen las diferencias en los salarios entre naciones a la diferencia entre la productividad laboral entre las mismas es que John Smith responde. Smith refuta la afirmación de que los salarios en la industria y la agricultura de las naciones del sur son tan miserablemente bajos porque la productividad de estos trabajadores es una fracción muy pequeña de la lograda por los trabajadores en países desarrollados.

El argumento que expone John Smith es que los salarios son autónomos respecto a la productividad del trabajo y que son las restricciones al libre movimiento internacional del trabajo y las altas tasas de explotación que se permiten en los países del sur lo que explica sus bajos salarios.

Smith compara, por ejemplo, los salarios de trabajadores que producen un corte de cabello y un viaje en autobús, generando por tanto el mismo valor de uso en Bangladesh y en Bélgica. Ambos bienes ostentan precios mayores en el país europeo, aun cuando en Bangladesh un conductor de autobús suele incluso transportar a más personas y por lo tanto ostentar una mayor productividad.

La sobreoferta del factor trabajo es señalada por Smith como el primer elemento desencadenante de los bajos salarios del sur, indicando que:

“los bajos salarios no se deben a la baja productividad del trabajo en los bienes comerciables a nivel internacional, sino a la miseria de gran parte de la población trabajadora”.(Smith, 2016, pp.170).

La interpretación de los mecanismos que explican los bajos salarios en los países del sur global que generó la escuela neoclásica parte de la incorrecta concepción de la productividad del trabajo, definida en cuanto a productividad de valores de cambio y no de valores de uso, es decir, solo en cuanto a “su habilidad para extraer dinero del mercado.” (Smith, op cit, pp 172). Por ello, la relación directa que la economía dominante pretende señalar entre salario y productividad no es más que una confusión entre valor de uso y valor de cambio.

Marx desarrolló los conceptos de valor de uso y valor de cambio que son aplicables a las mercancías que produce todo tipo de trabajo. Pese al incremento de la productividad que se ha llevado a cabo en la industria, es evidente que los salarios no han evolucionado a la par. El empleo de nuevas tecnologías permite la generación de una cantidad mucho mayor de valores de uso, con la misma cantidad de trabajo empleada para ello que antes generaba un monto de valores de uso mucho menor. Sin embargo, el capitalismo liga la compensación de los trabajadores en un falso concepto de productividad, que no se basa en el volumen de valores de uso generados por el trabajo, sino en el volumen de dinero por

el que los valores de uso pueden ser intercambiados en el mercado. De esto surge el concepto y medida de productividad para la teoría económica dominante: qué tanto se incrementa el valor agregado de la empresa en base a los precios del mercado.

Marx, por su parte aclaró que el trabajo en sí ofrece el mismo valor, independientemente del volumen de bienes de uso que este produzca, y resaltó el hecho de que un aumento en la productividad del trabajo disminuye en realidad la magnitud de valor incrementado contenidos en estos pese a que el volumen de valores de uso de hecho se incremente:

“El mismo trabajo rinde, por tanto, durante el mismo tiempo, idéntica cantidad de valor, por mucho que cambie su capacidad productiva. En cambio, puede arrojar en el mismo tiempo cantidades distintas de valores de uso, mayores o menores según que su capacidad productiva aumente o disminuya. Como se ve, el mismo cambio operado en la capacidad productiva, por virtud del cual aumenta el rendimiento del trabajo y, por tanto, la masa de los valores de uso creados por éste, disminuye la magnitud de valor de esta masa total incrementada, siempre en el supuesto de que acorte el tiempo de trabajo necesario para su producción. Y a la inversa.” (Marx, El Capital Tomo I Cap I pp.30)

La supresión de la movilidad internacional aparece como un factor que interactúa con la inmensa oferta de trabajo y limita la ecualización internacional de salarios al igual que el racismo y la segregación que experimentan los migrantes del sur en el norte global, para producir una dramática expansión en el diferencial de salarios entre naciones industrializadas y países en desarrollo que excede por mucho los diferenciales en todos los demás mercados globales.

El superávit de población en los países del sur combinado con la supresión de la movilidad exterior del trabajo genera una gran presión a la baja en los salarios y en los ingresos de los pequeños productores, manteniendo o ampliando aún más la distancia entre los salarios reales de los países imperialistas y los del sur global

A pesar de las restricciones al libre movimiento del factor trabajo, las naciones del norte tienen dos mecanismos para incrementar sus ganancias a partir de la explotación de los trabajadores del sur: a través del outsourcing, con lo que logran la colocación de sus

cadena productiva en los países del sur, y también a través de la inmigración de trabajadores para explotarlos en casa.

“El capitalismo ha evolucionado para extraer plusvalor de las naciones emergentes no por medio de fuerzas militares sino por las fuerzas del mercado y por el estricto control de la inmigración.” (Ellen Wood, Empire of capital (2003).

Smith además analiza cómo la más elevada explotación llevada a cabo en el sur global no beneficia solamente al capitalista local, sino que gran parte del beneficio se pasa a los países del norte a través de los precios bajos de las exportaciones. La disparidad de poder de compra resulta no solo de las condiciones de los mercados internacionales, sino que emerge fundamentalmente de las condiciones en los mercados de trabajo y en la esfera de producción donde el trabajo es puesto a trabajar.

Estudios empíricos como el de Erinc Yeldan (2014), *Financialization of the world economy, “credible governance”, lopsided growth and vanishing jobs* o el de Wolfgang Streeck (2017) *¿Cómo terminará el capitalismo?* señalan la invalidez de la teoría dominante respecto a la relación entre productividad y salarios en países del norte global. Yeldan analiza el asalto del capital al trabajo en Estados Unidos, el centro hegemónico del capitalismo global en la segunda mitad del siglo XX y encuentra que la trayectoria de los salarios reales en la manufactura estadounidense siguió en gran medida los movimientos en la productividad laboral real durante el período fordista bajo las políticas keynesianas, sin embargo, a fines de la década de 1970, se revela la extensión de las ganancias del capital contra el trabajo, pues el salario real se estanca y su trayectoria permanece significativamente por debajo del producto promedio real del trabajo.

“(…) Streeck coloca en el centro de su estudio la tendencia de largo plazo de la desigualdad. Si bien su horizonte no es multiseccular, aborda la ruptura del contrato social en los Estados Unidos desde 1947 hasta la primera década del nuevo siglo. Demuestra gráficamente que la dinámica de la productividad, por un lado, y de los ingresos medios por hora, así como la renta de los hogares, por otro, crecen de modo paralelo y yuxtapuesto hasta la década de los ochenta; punto de inflexión en el que un quiebre histórico crucial se juega, conformándose ahí una brecha cada vez mayor entre productividad e ingresos laborales, así como entre productividad y renta media de los hogares. Streeck constata la crisis inocultable del american dream.” (Arizmendi, 2019 pp.

553)

Es decir, de manera agregada, los datos a largo plazo de la evolución de la productividad y el salario no validan la relación teórica que argumenta la teoría neoclásica, de modo que esta diferencia produce una mayor explotación del trabajo asalariado en el último cuarto de siglo.

Andy Higginbottom publicó en *The Third from of surplus value increase*, y en *The System of Accumulation in South Africa: Theories of Imperialism and Capital*, conclusiones que refuerzan los planteamientos de Smith. Partiendo igualmente de la teoría del imperialismo de Lenin y tras analizar las condiciones del imperialismo contemporáneo y el sistema de producción mundial, Higginbottom señala una tendencia incuestionable hacia un monopolismo que no centra ya su extracción de ganancias solo en una forma de monopolio, sino también en la superexplotación del trabajo. Coincidiendo con Smith, subraya la existencia de la sobreexplotación como una condición específica del capitalismo imperialista actual y rechaza la relación entre salarios y productividad que sostiene la mainstream economics:

“La superexplotación del trabajo es la esencia común oculta que define el imperialismo. La clase obrera de las naciones oprimidas / Tercer Mundo / Sur global se paga sistemáticamente por debajo del valor de la fuerza laboral de la clase obrera de las naciones opresoras / Primer Mundo / Norte global. Esto no es porque la clase trabajadora del sur produzca menos valor, sino porque está más oprimida y más explotada.”
(Higginbottom, 2013, pp. 282)

En el capitalismo del siglo XXI, el incumplimiento de la equivalencia entre valor de la fuerza de trabajo y salario se ha vuelto la regla, en tal magnitud, plantea John Smith, que el principal determinante de los bajos precios de producción y principal fuente de las ganancias extraordinarias del capital imperial no proviene ya ni del plusvalor absoluto ni del plusvalor relativo, sino de la agresiva superexplotación laboral impuesta a los diversos conglomerados de trabajadores en el sur global.

Luis Arizmendi señala la convergencia existente entre el pensamiento de John Smith y Bolívar Echeverría sobre la tendencia hacia la globalización de la sobreexplotación si se utiliza el término de Echeverría como sinónimo del de superexplotación que utiliza Smith.

Como lo hiciera Bolívar Echeverría (1994), John Smith señala la tendencia histórica hacia la globalización de la sobreexplotación: “Con la proyección de una relevante afinidad —para él, desconocida— con la conceptualización de Bolívar Echeverría en torno al trend secular hacia la victoria de la renta tecnológica, Smith formula que atravesamos una fase en la historia del capitalismo en la cual su principal peculiaridad consiste en la globalización de la sobreexplotación. Esto significa que ahora el norte global impone al sur global la sobreexplotación directa de la fuerza de trabajo.” (Arizmendi, 2019, pp. 568)

Superexplotación y sobreexplotación

En el estudio de los postulados de Ruy Mauro Marini, Bolívar Echeverría y John Smith, subyace una confusión derivada del uso de dos diferentes conceptos: superexplotación y sobreexplotación, para referirse a la violación de la ley del valor en la relación capital-trabajo.

Esta confusión ha sido resuelta por Luis Arizmendi que identifica el inicio de esta en el planteamiento de Ruy Mauro Marini, al introducir el uso del concepto de superexplotación que más tarde sería utilizado por John Smith.

Arizmendi reconoce el logro de Marini al dar cuenta de las relaciones de poder en la economía mundial, la transferencia intercambio desigual norte-sur y cómo en el capitalismo del sur se genera a modo de mecanismo de compensación una duplicación de la violación de la ley del valor pero ahora a nivel de la relación capital-trabajo

“Al colocar la explotación del proceso productivo como fundamento del intercambio desigual que rige la economía mundial, Marini fundó un horizonte teórico-crítico para dar cuenta de la sobreexplotación laboral como peculiaridad del capitalismo dependiente. Desde ese aporte, sentó precedente para un debate que, después de la noche neoliberal, se ha venido expandiendo internacionalmente.” (Arizmendi, 2019, pp.565)

Esto representa el estreno de la teoría del mercado mundial de Marx para explicar la violación de la ley del valor en la relación capital-trabajo con un principio estructural del capitalismo dependiente.

Sin embargo, Arizmendi identifica que a la vez aporta una confusión, al llamar superexplotación al proceso en el que se está transgrediendo la equivalencia en la relación capital-trabajo. Esta transgresión no es en verdad superexplotación, puesto que este término está aludiendo en realidad a una explotación superior a la media, lo cual daría pie al término plusvalía extraordinaria.

La plusvalía extraordinaria a su vez remite al escenario en que el capital de vanguardia se encarga de sustraer de los trabajadores que contrata, una plusvalía superior a la media, haciendo uso de la innovación tecnológica como un arma para obligar a producir más al destacamento de trabajadores.

Sin embargo, como aclara Arizmendi, lo que sucede en la sobreexplotación no es una explotación superior a la media, en ella lo que está en juego es una violación de la ley del valor en la relación capital-trabajo, una transgresión del intercambio equivalencial. Por ello

emplear el término superexplotación no es preciso y genera confusión respecto de la relación de poder capitalista que se está formando pues impide observar bien la diferencia entre una explotación capitalista superior a la media y la violación de la ley del valor en la relación capital-trabajo.

Por ello, resulta más pertinente emplear el concepto de sobreexplotación tal como Bolívar Echeverría insiste en hacerlo. Pues el término sobreexplotación indica que, sobre la explotación de plusvalía, pero distinta a ella, se está aplicando un mecanismo de otro orden que consiste precisamente en la expropiación de valor al salario nacional. Enormes masas de valor que debieran ser fondo salarial nacional de consumo se vuelven de manera artificial y violentamente fondo capitalista de acumulación. Entonces el término sobreexplotación es mejor para describir este mecanismo.

Sin embargo, pese a su insistencia en utilizar el término, Bolívar Echeverría tampoco resolvió la confusión, porque, aunque avanza terminológicamente, en su ensayo *Clasificación del plusvalor* incluido en su libro *El discurso crítico de Marx*, define como contenido de lo que está en juego en la sobreexplotación a la plusvalía extraordinaria, perdiendo así la especificidad de la plusvalía extraordinaria. Como mencionamos, la plusvalía extraordinaria es la explotación superior a la media fuera de lo común, es extraordinaria en la producción. La producción extraordinaria de la plusvalía permite que, gracias al monopolio de la tecnología de punta, el capital de vanguardia sustraiga plusvalía adicional exclusivamente a los obreros que contrata. Esta no es plusvalía media, ni es la plusvalía relativa o la plusvalía absoluta, sino la plusvalía singular sólo propia de aquellos que son propietarios del capital de punta.

Como afirma Arizmendi, lo que está en juego en la sobreexplotación no es plusvalía extraordinaria, sino un proceso que tiene su eje en la circulación y desde ahí impacta en la producción. En la circulación el capital roba valor al salario nacional y entonces impacta en la producción porque el porcentaje de la jornada laboral queda mutilado y una parte se convierte en una ganancia artificial o espuria para el capital. Cuando Bolívar Echeverría pone como contenido de la sobreexplotación la plusvalía extraordinaria está recogiendo el error de Marini pese a que insiste terminológicamente en el término sobreexplotación y no superexplotación.

Es de gran importancia emplear el término de sobreexplotación de modo conceptualmente preciso, diferenciándolo bien, por lo que, desde este punto en adelante, tal como propone Arizmendi, utilizaremos la palabra sobreexplotación de manera unificada para referirnos a los planteamientos de Marini y Smith que presentaron bajo el término de superexplotación, siempre desmarcando ésta de la plusvalía relativa.

Sobreexplotación duplicada: expropiación de valor al fondo salarial por el capital financiero

En este apartado se desarrolla el marco teórico relativo al fenómeno central de esta investigación: el incremento del crédito al consumo en las clases medias y bajas.

Para entender lo que ocurre en el proceso de crédito al consumo utilizado por los trabajadores se recurre a la explicación brindada por Luis Arizmendi a partir de su concepto de sobreexplotación duplicada, que brinda un análisis de este fenómeno en términos de la ley del valor. Para comenzar debe recordarse la explicación de Marx sobre el trabajo y la producción del plusvalor.

Marx señala la característica diferenciadora de ser creadora de valor que ostenta el trabajo frente a otras mercancías. En el capítulo I de El Capital Marx se refiere a la capacidad creadora del trabajo en estos términos:

“Por tanto, un valor de uso, un bien, sólo encierra un valor por ser encarnación o materialización del trabajo humano abstracto. ¿Cómo se mide la magnitud de este valor? Por la cantidad de “sustancia creadora de valor”, es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el tiempo de su duración, y el tiempo de trabajo, tiene, finalmente, su unidad de medida en las distintas fracciones de tiempo: horas, días, etc.” (Marx, El Capital, Tomo I, pp. 25)

Continúa reconociendo la necesidad del trabajo para la creación de valores de uso:

“La levita es un valor de uso que satisface una necesidad concreta. Para crearlo, se requiere una determinada clase de actividad productiva. Esta actividad está determinada por su fin, modo de operar, objeto, medios y resultado. El trabajo cuya utilidad viene a materializarse así en el valor de uso de su producto o en el hecho de que su producto sea un valor de uso, es lo que llamamos, resumiendo todo eso, trabajo útil. Considerado desde este punto de vista, el trabajo se nos revela siempre asociado a su utilidad.” (Ibid., pp. 27)

Y más adelante menciona la existencia de la materia también como parte conformadora de las mercancías en combinación con el trabajo, reconociendo a ambos como fuentes de valor y riqueza:

“Como creador de valores de uso, es decir como trabajo útil, el trabajo es, por tanto, condición de vida del hombre, y condición independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad perenne y natural sin la que no se concebiría el intercambio orgánico entre el hombre y la naturaleza ni, por consiguiente, la vida humana.

Los valores de uso, levita, lienzo, etc., o lo que es lo mismo, las mercancías consideradas como objetos corpóreos, son combinaciones de dos elementos: la materia, que suministra la naturaleza, y el trabajo. Si descontamos el conjunto de trabajos útiles contenidos en la levita, en el lienzo, etc., quedará siempre un substrato material, que es el que la naturaleza ofrece al hombre sin intervención de la mano de éste. En su producción, el hombre sólo puede proceder como procede la misma naturaleza, es decir, haciendo que la materia cambie de forma. Más aún. En este trabajo de conformación, el hombre se apoya constantemente en las fuerzas naturales. El trabajo no es, pues, la fuente única y exclusiva de los valores de uso que produce, de la riqueza material. El trabajo es, como ha dicho William Petty, el padre de la riqueza, y la tierra la madre.” (Ibid., pp. 28)

Marx indica de esta forma, que el trabajo es un elemento sustancial en la producción de riqueza, más allá que del valor del capital empleado en la producción, el trabajo es la sustancia creadora que permite crear más valor de lo que había, de modo que dinero en propiedad de los capitalistas no puede asumirse como capital, en tanto que por sí solo no puede multiplicarse.

Puede afirmarse que la transformación del dinero a su forma como capital, desde la que puede ejecutar las funciones necesarias para realizar el proceso de producción y con ello generar plusvalía, depende de que el capitalista poseedor de dinero encuentre en el mercado, como una mercancía más, a la única mercancía que es fuente de valor para incorporarla a la producción junto con sus medios de producción y materias primas.

Es decir, requiere encontrar a la fuerza de trabajo encarnada por el obrero libre; que sea dueño libremente de su fuerza de trabajo sin otras mercancías que ofrecer en venta ni medios de producción necesarios para realizar su fuerza de trabajo de manera autónoma. Al transformar el dinero en mercancías, que luego han de servir de materias para formar un nuevo producto o de factores de un proceso de trabajo; al incorporar a la materialidad muerta de estos factores la fuerza de trabajo viva, el capitalista transforma el valor, el trabajo, pretérito, materializado, muerto, en capital, en valor que se valoriza a sí mismo, en

una especie de monstruo animado que rompe a “trabajar” como si encerrarse un alma en su cuerpo.

“El capital solo surge allí donde el poseedor de medios de producción y de vida encuentra en el mercado al obrero libre como vendedor de su fuerza de trabajo, y esta condición histórica envuelve toda una historia universal. Por eso el capital marca, desde su aparición, una época en el proceso de la producción social” (Marx, El Capital, Tomo I, pp. 107)

En el intercambio que media en el mercado de trabajo entre capitalista y obrero, el obrero realiza el valor de cambio y enajena el valor de uso de su trabajo como si se tratara de cualquier otra mercancía. Es a partir de esta transacción que el dinero se convierte en capital. A partir de entonces el acto del trabajo deja de pertenecer al obrero. Si, por ejemplo, los medios de vida del obrero equivalen al valor de solo media jornada de trabajo, esto no constituye ningún atropello que se cometa contra el vendedor ni se infringen las leyes del cambio de mercancías, pese al hecho de que el valor creado por su uso durante un día sea el doble del valor diario que encierra.

El factor decisivo es el valor de uso específico del trabajo como mercancía, que le permite ser fuente de valor, y de más valor que el que él mismo tiene. He aquí el servicio específico que del trabajo espera el capitalista.

Una vez comprada, el consumo de la fuerza de trabajo se realiza no en la fase de circulación, sino que, al igual que el consumo de cualquier otra mercancía, este se opera en la fase de producción, al margen del mercado o de la órbita de la circulación.

Luego del proceso de trabajo, cuando el capitalista retorna al mercado a vender la nueva mercancía producida como fruto del trabajo y los demás insumos de la producción, y vende los bienes producidos por su valor, obtiene a cambio de éstos un valor que supera el precio de producción. Esto sucede porque una vez que el dinero del capitalista se convierte en materias para formar un nuevo producto y a partir de la aplicación del trabajo a éstas, el valor y el trabajo pretérito que estas contienen puede valorizarse mediante la explotación del trabajo.

Es decir, puede producirse, mediante la explotación del trabajo, una mercancía nueva que, dada la capacidad creadora del trabajo, contenga plusvalía, la cual estará presentada en el

valor de la nueva mercancía como la magnitud de valor que excede la suma del valor de sus elementos de producción. A este proceso es a lo que Marx llama valorización y lo distingue del simple proceso de creación de valor como proceso característico del capitalismo:

“Si comparamos el proceso de creación de valor y el proceso de valorización de un valor existente, vemos que el proceso de valorización no es más que el mismo proceso de creación de valor prolongado a partir de un determinado punto.

Si éste sólo llega hasta el punto en que el valor de la fuerza de trabajo pagada por el capital deja el puesto a un nuevo equivalente, estamos ante un proceso de simple creación de valor. Pero, si el proceso rebasa ese punto, se tratará de un proceso de valorización.” (Ibid., pp. 124.)

De esta manera queda claro que en la fase de producción se realiza la creación de la plusvalía absoluta y que el trabajo, es la única fuente de valor. Que, por su naturaleza, al igual que como cualquier otra mercancía, su consumo se realiza fuera del mercado, en su caso, en el proceso de producción, y que mediante el uso extendido del trabajo más allá del valor pagado por el capitalista para su uso, se realiza el proceso de valorización y con ello la explotación del obrero.

“Ya sabemos cómo se determina el valor que el poseedor del dinero paga al poseedor de esta característica mercancía que es la fuerza de trabajo. Qué valor de uso obtiene aquél a cambio del dinero que abona es lo que ha de revelar el consumo efectivo de la mercancía,

El proceso de consumo de la fuerza de trabajo es, al mismo tiempo, el proceso de producción de la mercancía y de la plusvalía.” (Ibid., pp.

110)

Como hemos desarrollado en los apartados anteriores, la reducción de salarios por debajo del valor del trabajo como causa contrarrestante de la tasa de ganancia se ha convertido en fuente directa prioritaria de las ganancias extraordinarias en el capitalismo contemporáneo. Esto quiere decir, que los obreros entregan al capitalista una cantidad de trabajo en el proceso de producción por la que reciben un salario que es tan bajo que no compensa las necesidades esenciales de su vida, lo que constituye sobreexplotación de los obreros, puesto que no asciende al monto necesario para la restitución de su fuerza de

trabajo en las condiciones normales mínimas de bienestar que establece una canasta básica.

En este caso, el capitalista hace uso de una cantidad de fuerza de trabajo que tiene un valor intrínseco y que, además, crea valor adicional y se apropia, bajo la forma de plusvalor, de todo el valor nuevo creado por el trabajo más una parte del valor que intrínsecamente poseía el trabajo, retribuyendo al obrero por apenas una fracción del valor de su fuerza de trabajo. Esto lleva en primera instancia al mantenimiento raquíptico de la fuerza de trabajo y luego a su agotamiento prematuro. En algunos casos implica, que, dado que el salario no alcanza a asegurar el bienestar básico, los trabajadores recurrirán a utilizar o incrementar el uso del crédito para consumir bienes y servicios de primera necesidad que forman parte de la canasta básica, lo cual dependerá en segunda instancia de la disponibilidad de oferta de crédito al consumo de las clases bajas.

En este sentido, Luis Arizmendi conceptualizó el término de sobreexplotación duplicada para explicar lo que ocurre en términos de la ley del valor, cuando el capital financiero y más concretamente, el capital bancario, opera el crédito al consumo con la clase obrera. En este análisis cobran relevancia algunos capitales que inicialmente se limitaban a actividades comerciales y que se han complementado generando un capital bancario dentro de su misma estructura empresarial. Estos destacan por su dinamismo en este tipo de créditos y por sus particulares estrategias, como lo es el otorgamiento de crédito al consumo limitado a aquel realizado en sus filiales comerciales.

Partimos de que el capital bancario realiza una transacción en el proceso de circulación con el obrero mediante la que transfiere a éste un cierto monto de dinero o bien, garantiza una compra en su nombre mediante alguna otra forma de pago, como puede ser una tarjeta de crédito. Esto permite al obrero consumir bienes y servicios de manera inmediata, por lo que, a cambio, el capital financiero cobrará del obrero en el futuro la reintegración del monto prestado más un cierto monto fijo o porcentual de interés. Dado que el obrero no percibe otros ingresos que aquellos procedentes de su trabajo en forma de salarios, lo que el capital bancario ejecuta es una sustracción de valor directamente desde el salario del trabajador, con lo cual se apropia de una porción del plusvalor generado por éste. Lo cual realiza sin la necesidad de presentarse al proceso productivo con algún tipo de capital fijo e incorporar al obrero/cliente como capital variable en éste a cambio de un salario y apropiarse así del

plusvalor como lo hace el capital industrial. Tampoco es necesario para el capital bancario realizar una transacción mercantil con el trabajador en la que medie un intercambio de algún bien o servicio, para apropiarse de una parte de su salario. El servicio que brinda el capital bancario al obrero es el acceso a otros bienes y servicios necesarios para la reproducción de la vida del trabajador, que son cobrados de manera diferida al momento de su consumo.

La expropiación de valor al salario nacional que ejecuta el capital bancario constituye un robo al fondo de salario para convertirlo en un fondo de explotación teniendo como centro el proceso de la circulación. De este modo, concluye Luis Arizmendi, el obrero está sujeto a una sobreexplotación duplicada puesto que el salario, con el que se pagan los intereses, se obtiene mediante la venta de los asalariados de su propio trabajo en el proceso de producción que, como ya analizamos, se vende por su valor o por debajo de este a través de la forma del contrato de salario, ocultando el hecho de que el capitalista al pagar por él, se reserva una parte de su valor, que queda contenido como plusvalor en los productos terminados que ahora le pertenecen. Esta apropiación del trabajo ajeno por medio del salario es lo que llamamos explotación, a la cual se agrega en un segundo momento la explotación del obrero realizada por el capital bancario en el proceso de circulación.

El crédito al consumo es una actividad que genera una transferencia de valor desde la esfera de la producción hacia la esfera de la circulación, en la que el capital financiero asegura esta transferencia mediante un contrato que compromete al obrero al pago de valor salarial de su trabajo futuro y con ello da acceso al capital bancario a crecientes masas de valor futuro. Es además una extracción de valor que se realiza al salario ya cobrado del obrero y no directamente al valor producido por el trabajo durante el proceso productivo previo al pago de salarios, como es el caso de la plusvalía que extrae el capital industrial. Esta extracción, se diferencia de cualquier transacción mercantil ejecutada en el proceso de circulación puesto que no involucra ninguna mercancía producida por el trabajo como sujeto de intercambio.

En contraste con la relación de los bancos con las empresas, en la relación asalariado-banco, las actividades llevan la marca de la profunda desigualdad social entre los trabajadores, que buscan asegurar el consumo futuro, y los bancos, que buscan maximizar las ganancias, lo cual plantea evidentes y sistemáticas desventajas para los primeros. Las relaciones que los bancos establecen con ellos a través de esas actividades implican

apropiaciones grandes y sistemáticas del valor que se basa en el ingreso individual y como tales, son explotadoras. (Fine, 2013)

Marx presentó un análisis sobre el dinero y las finanzas en el tomo III de El Capital, capítulo XIX. En éste, reconoce que las actividades que se derivan del uso del dinero como medio de pago constituye un trabajo que engloba operaciones de contabilidad y actos de compensación, lo cual es un gasto de circulación, no un trabajo creador de valor. Sin embargo, los capitalistas buscan reducirlo agrupándolo para que un sector especial de capitalistas lo realicen como otra división del trabajo, al igual que se sucede con el capital comercial. A partir de ello, se configura una rama particular de negocios que desarrolla grandes oficinas y numerosos profesionales para la realización de sus operaciones.

Sobre la conversión del capital en capital financiero Marx explica:

Pagos de dinero, cobros, compensación de balances, cuentas corrientes, depósitos de dinero, etc., separados de los actos que hacen necesarias estas operaciones técnicas, convierten el capital desembolsado para estas funciones en capital-financiero.

K. Marx. El capital, Tomo III. cap XIX pag 223.

Marx profundiza en las actividades del capital bancario, primero pasando por las operaciones cambiarias que éste realiza con divisas internacionales y más adelante analizando la actividad crediticia.

Cuando Marx analiza el crédito, plantea un ejemplo en el que un capitalista que posee capital virtual (puesto que no ha llevado sus sumas de dinero al campo de la producción) puede cederlo a otro por un periodo de tiempo para que éste lo emplee realmente como capital y produzca una ganancia, de la cual al término del plazo tendrá que entregarle una parte al propietario del capital:

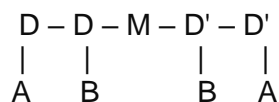
“Supongamos que la cuota media anual de ganancia sea el 20%. Según esto, una máquina con un valor de 100 libras esterlinas produciría, empleada como capital, en las condiciones medias y a base de la relación media entre la inteligencia y la actividad encaminada a un fin, una ganancia de 20 libras esterlinas. Por tanto, un hombre que disponga de 100 libras esterlinas tendrá

en sus manos el poder para convertir estas 100 libras esterlinas en 120 o, lo que es lo mismo, para producir una ganancia de 20 libras. Tiene en sus manos un capital virtual de 100 libras esterlinas. Si este hombre cede las 100 libras por un año a otro que las emplee realmente como capital, le entrega el poder de producir 20 libras esterlinas, es decir, una plusvalía que no le cuesta nada, por lo cual no paga equivalente alguno. Si al final del año este hombre abona al propietario de las 100 libras 5 libras, supongamos, o sea, una parte de la ganancia obtenida, le pagará de ese modo el valor de uso de las 100 libras esterlinas, el valor de uso de su función de capital, de la función consistente en producir 20 libras esterlinas de ganancia. La parte de la ganancia que le abona se llama interés, que no es, por tanto, más que un nombre especial, una rúbrica especial con que se denomina una parte de la ganancia que el capital activo, en vez de embolsarse, tiene que ceder al propietario del capital.”

K. Marx. El capital, Tomo III. cap XIX pag 223.

El circuito de valorización en el caso del capital que se cede a crédito en el marco del gran capital industrial es plantado por Marx teniendo como punto de partida el dinero que A adelanta a B. En manos de B el dinero se convierte realmente en capital y describe el movimiento del proceso productivo D – M – D' para retornar luego a manos de A como D', donde el incremento está dado por los intereses.

El movimiento completo del dinero como capital que devenga intereses es:



En el proceso del capital que devenga intereses, el primer cambio de lugar de D no representa momento alguno ni de la metamorfosis de la mercancía que se da en el movimiento del capital comercial, ni de la reproducción del capital. Esto no se produce hasta la segunda inversión, en manos del capitalista en activo, que comercia con el dinero o lo convierte en capital productivo. El primer movimiento de D no expresa aquí más que la transferencia de A a B; que suele realizarse bajo ciertas formas y reservas jurídicas, para que A no pierda la propiedad jurídica sobre él.

Marx señala a partir de esto que existe una “doble inversión” del dinero como capital, a la cual corresponde su doble reflujo. Refluje del movimiento de producción a manos del capitalista en activo B como D', quien se lo devuelve a A, cediendo una parte de la ganancia, del capital realizado, como los intereses. A manos de B refluje solamente como lo que él

ha invertido, como capital en funciones, pero un capital que es propiedad de A. Para que su reflujo sea completo, tiene que pasar nuevamente de manos de B a manos de A.

El hecho de que B deba entregar a A, bajo el nombre de intereses, una parte de la ganancia obtenida por él mediante esta suma empleada como capital, responde a que A le ha entregado este dinero en función de capital, es decir, como valor que además de conservarse en el movimiento rinde una plusvalía a su propietario.

“La forma del préstamo característica de esta mercancía, (...) se desprende del hecho mismo de que el capital aparece aquí como mercancía o de que el dinero en cuanto capital se convierte en mercancía.”

(Marx, tomo III, capítulo XXI, pág. 381).

El circuito de valorización en este caso se acorta, pasando de D-M-P-M'-D' a D-D', lo que involucra el desvanecimiento de las fronteras entre las empresas y los agentes financieros.

De enorme importancia es el hecho de que el interés abonado no es más que una parte de la ganancia realizada por el prestatario. Los préstamos en los que el dinero se usa como capital, es decir, cuando en el marco de la producción capitalista se toma prestado dinero para expandir la acumulación, para la cual se anticipa un retorno con ganancias, son distintos a aquellos que se hacen al obrero en los que el dinero tomado a préstamo se ocupa para comprar una mercancía y solventar así una necesidad o para liquidar una deuda. En el primer caso, el pago de intereses que esperan los prestamistas dependerá en cierta medida del éxito de la expansión de la producción o actividad rentable que se generen a partir del préstamo, en cambio, los préstamos de dinero al consumo simplemente permiten la anticipación en el tiempo del uso del dinero, sin que esa operación engendre ninguna expectativa de incrementar el monto tomado a préstamo mediante la obtención de alguna ganancia que solvente después el pago del interés. Si bien ambas formas de préstamo requieren que el prestatario pague intereses al prestamista, la primera requiere del éxito la expansión de esa riqueza, de la producción y obtención de excedentes valor en términos marxistas, mientras que la segunda implica una simple transferencia de una parte del salario del trabajador, como riqueza ya existente generada en un proceso productivo ajeno al dinero recibido a préstamo.

De este modo, el pago de intereses de créditos destinados al consumo a partir del salario constituye una segunda apropiación del trabajo ajeno que sufre el trabajador. Así el prestatario, mediante el contrato de crédito, compromete en primer término una parte del trabajo futuro del consumidor, de la cual se apropiará por completo al término del pago. Como hemos dicho, esta apropiación, como la del salario dentro del circuito de producción, es lo que llamamos explotación.

El uso del crédito al consumo crea una aparente mejora en las condiciones de vida del trabajador en un primer momento, puesto que hace posible el consumo anticipado de bienes y servicios necesarios para su bienestar. Sin embargo, el crédito tiene el efecto de encarecer artificialmente su canasta de consumo. Dado el costo del crédito al obrero se le impone la realización de pagos diferidos que reducen la porción del salario que puede gastar en su reproducción.

El crédito permite al obrero redistribuir su consumo y concentrar artificialmente su ingreso en un momento del tiempo para satisfacer sus necesidades corrientes como alimento y vestido, comprar bienes caros a los que en algunos casos sólo podría acceder mediante el ahorro previo como electrodomésticos o bienes tecnológicos o hacer frente a necesidades imprevistas como enfermedades.

Una vez que el obrero hace uso del crédito al consumo el obrero puede vivir continuamente endeudado hasta que limite su consumo y pueda liquidar su deuda, lo cual puede lograr reduciendo su acceso a bienes y servicios cuya carencia no necesariamente atenta su vida de manera directa o en el corto plazo, sino que merma la calidad de ésta. Por ejemplo, el obrero puede optar por vivir en hacinamiento compartiendo por tanto los gastos de la vivienda, aunque reduzca así su acceso a la privacidad y empeore sus condiciones sanitarias, o también podría prescindir de electrodomésticos tales como estufa o calentador de agua o utilizar electrodomésticos cuya vida útil se haya agotado, o bien podría también prescindir de atención médica para sus enfermedades y dolencias crónicas. En otro escenario, si el obrero no es capaz de reajustar su consumo, entonces puede también darse el caso de que caiga en moratoria de su deuda o muera antes de poder liquidar su deuda.

Como resalta Arizmendi, este fenómeno no constituye el primer momento en que el capital financiero se relaciona con la sobreexplotación. En el marco de lo que dio en llamarse la

globalización financiera en la década de los 70, coincidiendo con la proliferación de petrodólares, los bancos del capitalismo estadounidense empezaron a canalizar sus créditos especialmente hacia los Estados del sur y muy notoriamente hacia los Estados de América Latina. Esto implicó un enorme crecimiento de las deudas externas en los países de América Latina, especialmente Brasil, Argentina y México, que a la larga se terminaría pagando mediante un fuerte recorte al salario nacional lo que significó un violento proceso de acumulación por desposesión². De este modo, la deuda externa se pagó sustrayendo enormes masas de valor al salario nacional.

Así es como se entiende que entre el 1982 y 1987 en México se repitiera lo acontecido en la dictadura militar en el sexenio previo en Argentina durante el golpe de estado arremetido por Videla. Durante la dictadura de Videla se acometió el aumento violento de la deuda externa y luego, fundamentalmente mediante la violencia política y la represión, desmanteló la resistencia sindical, un hecho que dejaría tras de sí, según cifras oficiales, más de 30,000 desaparecidos, principalmente obreros. Esto permitió consumir sin más el asalto al salario. La violencia política impuso la violencia económica.

En México el mismo mecanismo se repitió entre el 82 y el 87, cuando se acometió un retroceso durísimo contra el salario mínimo. Se generó un retroceso de décadas en el valor histórico del salario mínimo. Después de los 80 continuaría esta vinculación del capital financiero con la sobreexplotación que canaliza enormes masas de valor que debieron ser salario nacional hacia las tasas de interés. El golpe al salario pasó también a impactar el salario futuro, es decir, las pensiones. Cabe destacar que el país que más drásticamente avanzó en la privatización de las pensiones fue precisamente México.

Es en este escenario que apareció la segunda forma de vinculación de la sobreexplotación con el capital financiero, que constituye la sobreexplotación duplicada, de este modo, el Estado neoliberal estrena nuevas formas de sobreexplotación laboral vinculadas al dominio que constituye el capital financiero internacional. Siendo la primera aquella donde el violento recorte al salario mínimo financia el pago de la deuda externa y la segunda, la sobreexplotación duplicada que nos atañe en esta investigación.

² La acumulación por desposesión es un concepto acuñado por el geógrafo teórico y marxista David Harvey que consiste en la conversión de diversas formas de derechos de propiedad común, colectiva, estatal, etc, en derechos de propiedad exclusivos para mantener el sistema capitalista, mercantilizando ámbitos hasta entonces cerrados al mercado. Mientras que la acumulación originaria supuso la implantación de un nuevo sistema, según la teoría marxista, al desplazar al feudalismo, la acumulación por desposesión tiene por objetivo mantener el sistema actual.

Conclusiones

La reducción del salario por debajo de su valor es una causa contrarrestante de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia, cuya vigencia en América Latina y el resto del sur global resulta contundente. La explicación de Ruy Mauro Marini para rastrear su génesis en Asia y América Latina confluye con la tendencia hacia la victoria de la renta tecnológica sobre la renta de la tierra que advierte Bolívar Echeverría para explicar cómo se ha implementado la sobreexplotación del trabajo en el sur global operada por los capitales de vanguardia que, como explica John Smith, operan en gran medida desde el norte global en el marco de la actual configuración de cadenas globales de valor. La tendencia hacia la mundialización de la sobreexplotación es una constante en el pensamiento de Echeverría, Smith y Luis Arizmendi.

La reducción de los salarios incluso rebasando el límite mínimo que representa el valor de la fuerza de trabajo, ha conducido a la mundialización de la pobreza, que ya ha señalado Luis Arizmendi. Es en este escenario que Arizmendi despliega su concepto de sobreexplotación duplicada para explicar la reciente expansión del crédito al consumo hacia las clases bajas y dar cuenta de la superposición de la sobreexplotación que acontece cuando el capital bancario mediante el crédito al consumo sobreexplota una vez más al obrero luego de haberlo hecho ya el capital industrial.

Al brindar Arizmendi una explicación sobre el crédito al consumo en términos de la ley del valor arroja luz sobre las enormes masas de valor que se transfieren hacia el capital financiero mediante este mecanismo de expropiación al trabajador y abre el umbral para intentar estimar las magnitudes que están en juego en estas transacciones, así como las consecuencias de dicha actividad, que a primera vista parece insostenible, en la vida del obrero.

Capítulo I. La sobreexplotación laboral operada por la mundialización financiera

Bajo el término de mundialización financiera Luis Arizmendi analiza el proceso que ha permitido al capital financiero operar en la escala planetaria en que hoy se expresa y que define el entorno desde el cual se operan actualmente las nuevas formas de sobreexplotación laboral a las que corresponden la sobreexplotación duplicada y, por tanto, el crédito al consumo, a cuyo estudio se dedica esta tesis.

Bajo el concepto de mundialización financiera se analizan cambios institucionales globales que incluyen la apertura de los mercados financieros, la privatización y reconfiguración de los bancos, la desregulación financiera y la reorientación de la política monetaria y fiscal; la innovación financiera, el crecimiento de los volúmenes de valor operados por los mercados financieros, así como la generación de ganancias a partir de la masa salarial de los trabajadores desde el capital financiero privado. Estos hechos también han sido estudiados por los teóricos de la financiarización, por lo que será necesario deslindar el concepto de mundialización financiera del de financiarización mediante la explicación de lo que en el fondo conforma este último concepto, que es la ilusión de la financiarización.

La mundialización financiera como estructuración histórico-política de la operación de la sobreexplotación duplicada y triplicada.

La línea de conceptualización crítica sobre la que avanza la mundialización financiera establece entre esta y la mundialización de la sobreexplotación laboral un vínculo directo. A partir de la victoria de los capitales de vanguardia del norte global sobre los capitales de retaguardia del sur, el capital financiero logró imponer nuevas modalidades de sobreexplotación operadas por él mismo e inaugurar nuevas brechas para extraer flujos de valor que incentivarían la actividad especulativa de las finanzas. Durante el proceso de mundialización financiera tuvieron lugar cambios histórico-políticos que configuraron la apertura y desregulación de los mercados financieros y trastocaron las instituciones financieras nacionales que deben ser analizados como un asunto económico-político.

Para analizar el vínculo de la mundialización financiera con la mundialización de la sobreexplotación laboral, Arizmendi da cuenta de que la derrota de la soberanía de los estados del sur que dio pie a la mundialización de la sobreexplotación laboral condujo a su vez a la triple configuración que hoy ostenta, donde nuevas formas de sobreexplotación se establecen y operan a partir de la relación del capital bancario con la dominación de la fuerza de trabajo surgida del proceso de mundialización financiera.

La primera modalidad de la triple configuración de la sobreexplotación corresponde a lo que podemos llamar la sobreexplotación directa o productiva, que es la que impone el capital industrial directamente sobre los destacamentos de la clase trabajadora que contrata, indistintamente de si lo hace en el sur o en el norte globales. Como mencionamos en el capítulo anterior, el hecho de ser capaz de entrar en los estados del sur, para encargarse de la sobreexplotación directa de la fuerza de trabajo es una primera expresión de la victoria del capital de punta sobre el capital de cola en la economía mundial. Con la revolución informática, el capital de punta ha podido sustraer etapas de la producción que antes se realizaban en los capitalismo del norte y presionar así a la clase trabajadora del norte a aceptar salarios que violan la ley del valor para evitar la reducción de puestos de trabajo que implica el que nuevas etapas del proceso productivo sean realojadas en los países del sur, donde los salarios son mucho más bajos y la violación de la ley del valor en la relación capital trabajo se realiza de manera indiscriminada. La derrota de sur global condujo así a

la derrota de la clase trabajadora del norte y a la mundialización de la violación de la ley del valor en la relación capital trabajo, es decir, de la sobreexplotación laboral.

La segunda modalidad es la denominada sobreexplotación duplicada, cuya explicación se abordó en el capítulo anterior. Este tipo de sobreexplotación agrega a la sobreexplotación laboral del primer tipo que impone el capital industrial de punta, una segunda sustracción o robo al fondo salarial de consumo, esta vez impuesta por el capital bancario transnacional.

La tercera y última modalidad de sobreexplotación es la denominada sobreexplotación laboral triplicada, que corresponde a la sustracción de valor al fondo salarial de reproducción vital de la clase trabajadora contemporánea, de lo que debió ser salario futuro, es decir, fondos para la jubilación. Esta sobreexplotación se lleva a cabo a través de la privatización de las pensiones. Las pensiones forman parte del salario y si éste respondiera al valor de la fuerza de trabajo y el valor de la fuerza de trabajo a la dimensión histórico moral del proceso de reproducción social, entonces el salario no podría remitirse a cubrir la reproducción de la fuerza de trabajo por días, semanas, meses o años, sino que tendría que responder a la reproducción de la vida, que incluye la totalidad del periodo vital del obrero.

Una parte de salario entonces cuando responde al valor de la fuerza de trabajo y a la dimensión histórico moral de la reproducción social incluye la cobertura de la reproducción de la vida de la clase trabajadora cuando ya se jubila.

En las últimas décadas del siglo XX, sin embargo, se llevó a cabo el histórico hecho de la privatización de las pensiones que es otra manera de violar la ley del valor en la relación capital trabajo y por lo tanto es otra forma de sobreexplotación laboral. Parte del salario que no se paga al trabajador en el tiempo en que éste desempeña el trabajo, y que el Estado debería guardar para entregarlo al trabajador en el futuro, se vuelve una masa de valor que el capital privado pasa a controlar para utilizarlo especulativamente, esgrimiendo el alegato de que de esta forma aumentará el monto de las pensiones, creando así un canal de especulación para el capital financiero que no existía en el capitalismo planetario.

La estructura requerida por el sistema financiero para operar tanto la sobreexplotación laboral duplicada como la sobreexplotación laboral triplicada es explicada históricamente por Arizmendi señalando como piedra angular de su constitución la creación de los bancos

globales, lo que implicó a su vez la destrucción de la configuración que previamente tenía la banca. Sobre esta cuestión profundizaremos en los apartados siguientes, por ser la base de despliegue de la sobreexplotación duplicada desde la que se lanza la ofensiva del crédito al consumo.

A su vez, esta cuestión crucial forma parte del amplio proceso al que se refiere la mundialización financiera, que ha transcurrido por un proceso fuertemente ligado al avance del neoliberalismo en todo el mundo.

Apalancándose de la liberalización comercial, las olas privatizadoras y la flexibilización de los mercados laborales, el proceso de mundialización financiera avanzó en la apertura de los mercados financieros nacionales, la desregulación financiera, la imposición de la libre determinación de la tasa de interés, la mal llamada independencia de los bancos centrales respecto a los gobiernos nacionales, así como la instauración del régimen flexible del tipo de cambio. A la vez, ya vencida la soberanía de los países del sur, se coartó la política monetaria y fiscal y se relajaron considerablemente los controles públicos sobre las entradas y las actividades del capital financiero, dejando al Estado imposibilitado para imponer los mínimos controles y obligaciones fiscales.

El Banco Mundial tuteló los cambios asociados a la mundialización financiera en los países del sur global, en el caso de América Latina, teniendo como arma de presión los insostenibles niveles de deuda de la región que sumieron en la crisis de la deuda a la región en la década de los ochenta y desplegando el alegato de que dichos cambios generarían de forma automática mejoras de eficiencia en los sistemas financieros nacionales y la creación de un marco más favorable para la entrada de capital extranjero.

Además del alcance global con que la mundialización financiera dotó al capital financiero, se ha dado un acelerado crecimiento en el volumen de sus operaciones en los mercados gracias a la aparición de nuevos productos y a la inserción de nuevos agentes.

Desde la década de los ochenta, el ámbito financiero registra una expansión colosal. Luego de un primer impulso durante la década de los setenta, las transacciones financieras internacionales se expandieron aceleradamente, y mantuvieron este paso durante los años siguientes. Los flujos de capital privado entre países crecieron muy por encima de la

actividad económica. Entre 1985 y 2005 el volumen de transacciones financieras según datos del FMI pasó de representar el 7,4% al 27,6% del PIB mundial.

Según la Fundación de Investigaciones para el Desarrollo, en 1980 el total de activos financieros equivalía al PIB mundial; diez años después, la relación se había duplicado a favor del stock financiero. Actualmente la relación es casi de 4 a 1, y si se consideran los derivados financieros, la relación es mayor, de 12 a 1.

La innovación financiera fue uno de los factores que abonó al crecimiento en volumen y complejidad de los mercados financieros a través de la aparición, por ejemplo, de los productos derivados tales como los futuros, forwards, opciones, swaps.

Acorde a las estadísticas del Banco Internacional de Pagos, la comercialización de derivados se multiplicó por más de veinte entre 1986 y 1999. Con la irrupción de los derivados, los productos financieros tradicionales, atravesaron un proceso de adaptación en la que se redujo su importancia relativa en los mercados de capitales, puede citarse como ejemplo, el trade off que se produjo entre los préstamos y las líneas de crédito "titularizadas".

El crecimiento de los mercados y la crisis financieros con la que arrancó el siglo XXI, traen de regreso el concepto crucial de capital ficticio que se refiere al modo en que se van valorizando las acciones de las empresas en función de las expectativas de altas ganancias extraordinarias cortoplacistas.

Mientras hay auge en un negocio determinado, como puede ser la industria inmobiliaria, la alimentaria, los seguros, los derivados o la privatización de las pensiones se produce una expectativa de elevadas ganancias extraordinarias en el corto plazo. Las acciones de las empresas que participan en esos negocios se van elevando de manera espectacular apostando a la conformación de un gran monopolio de valor futuro, es decir, de valor que aún no existe pero que se asume que de manera prácticamente indudable van a lograr producirse y por lo tanto apropiarse.

De esta manera crece una burbuja de valor futuro aún inexistente y finalmente imposible, porque luego de la continua valorización el crecimiento basado en capital ficticio, en algún momento estalla cuando se impone la ley del valor, dejando al descubierto que estaba basada en valor futuro finalmente imposible que no va a existir. Sin embargo, cuando la

burbuja estalla, fondos públicos y riqueza de la nación son ocupados para el rescate de los bancos, convirtiéndose así violentamente en fondos privados.

La sociedad por acciones constituye una fuerza contrarrestante de la caída de la tasa de ganancia, y es, como mencionamos en el capítulo anterior, la última causa de la que habla Marx en el título XIV del tomo III de El Capital. La economía capitalista como un gran carnaval reparte los daños y los beneficios diferencialmente entre capitalistas e inversionistas, según quién haya transaccionado las acciones en el mejor o peor momento, tal como lo enuncia Marx.

Los derivados responden a la ambición de generar ganancias mediante la determinación de ganadores y perdedores en las bolsas de valores y es también sobre los bancos globales que se montan los procesos especulativos de estos instrumentos. Para Arizmendi, la acelerada creación de nuevos instrumentos financieros es expresión de la relación de poder planetaria norte-sur. No es un asunto técnico, puesto que los instrumentos financieros y el portafolio de innovaciones financieras son expresión de la derrota de la soberanía nacional de los Estados del sur y la victoria de los capitales metropolitanos para imponer su subordinación global.

La desregulación financiera ejecutada durante este periodo, en la que profundizaremos más adelante, permitió llevar a cabo grandes cambios en el mercado crediticio. Guiados por la ambición de generar ganancias extraordinarias a corto plazo, los bancos abandonaron las rigurosas metodologías de selección de riesgos y se generalizó la emisión de créditos titulizados que pueden ser fácilmente intercambiados, haciendo cada vez más opaca su composición a partir de la combinación de titulaciones de diversos activos financieros, que a pesar de ser altamente riesgosas descansaban el Estado como último responsable de rescatar a los bancos en el caso de default, generando para estos una doble ganancia extraordinaria.

Durante esta transformación, los mercados internacionales de crédito tuvieron un acelerado crecimiento. Según cifras estimados por Medialdea y Sanabria (2012) a partir de datos del Banco Internacional de Pagos y el FMI, los préstamos bancarios internacionales netos pasaron del 6,2% del PIB mundial en 1984 al 23,6% en 2000 y al 31,5% en 2010.

La ilusión de la financiarización

El concepto de financiarización es en principio un concepto crítico de la teoría económica dominante cuyo desarrollo se ha llevado a cabo desde la escuela marxista y heterodoxa, por ello es importante resaltar que el término de financiarización no tiene una definición unívoca y ampliamente aceptada, sino que ha sido utilizado para describir múltiples cambios y fenómenos observados desde finales de la década de los 70, asociados a la desregulación financiera a la vez que señalan una creciente importancia e influencia del sector financiero en la dinámica productiva. Los trabajos que han abordado la financiarización, lo han abordado desde diferentes dimensiones y enfoques, por lo que presentan una amplia heterogeneidad.

Palley por ejemplo, señala que el fenómeno de financiarización “no representa más que la más reciente etapa en el desarrollo del neoliberalismo económico” (Palley, 2013 p.1). Así mismo sugiere que ésta puede ser definida alternativamente como neoliberalismo financiero, que es caracterizado por la dominación de los intereses del sector financiero sobre la macroeconomía y la política económica.

Greta Kippner (2005: 174) por su lado, conceptualiza la financiarización como "un nuevo patrón de acumulación en el que las ganancias se realizan principalmente a través de canales financieros, en lugar de a través de los canales del comercio y la producción de mercancías." Refiriéndose a "financiero" como actividades relacionadas con el provisionamiento o transferencia de capital líquido con la expectativa de recibir futuros intereses, dividendos o ganancias de capital.

Acertadamente el concepto de financiarización identifica el inicio de los procesos que estudia en la década de los ochenta y los asume como una respuesta a la caída de la tasa de ganancia en los principales sistemas productivos del mundo acontecida en la crisis de los años setenta que marcó el fin del modelo fordista, denominada “crisis del régimen de acumulación fordista” por autores como Aglietta (1976), Boyer (1984) y De Bernis (1988). Sin embargo, el planteamiento se equivoca al señalar que se ha generado un recentramiento del capitalismo fuera de la esfera productiva que implica una nueva

dinámica en las relaciones, procesos y agentes económicos para la realización de ganancias.

Los procesos en los sistemas productivos, las instituciones y los gobiernos identificados en el abanico del concepto de financiarización son vistos como parte de una reestructuración del modelo de acumulación que instaura un “régimen de acumulación con dominación financiera” [Chesnais, 1994], donde la lógica financiera se impone también en el sector productivo.

“Todos estos procesos - globalización, “flexibilización” de los mercados de trabajo, liberalización, desregulación comercial y financiera, así como la instauración de un régimen de acumulación con dominación financiera, fueron respuestas de los sectores de punta del capital y de sus gobiernos, en la búsqueda de una salida de la crisis. Se trataba con ellos de encontrar nuevas vías a la reproducción del capital y de modificar las relaciones entre el capital y el trabajo, en favor del primero.” (Guillén, 2009).

Es importante remarcar que, bajo la óptica de la ilusión de la Financiarización, la apertura, desregulación y crecimiento de los mercados financieros son analizados como un asunto de desarrollo de medios e instrumentos técnicos del capital financiero para apuntalar su importancia y establecer una hegemonía sobre el proceso productivo.

“Comenzando a principios de los años 70, y en medio de los gritos de pánico para “poner fin a la represión financiera”, hubo un cambio brusco en el ámbito de la política económica tanto de las economías desarrolladas como de las menos desarrolladas. A medida que la ortodoxia neoliberal llegó a dominar la academia norteamericana dentro de un proceso que Ben Fine (2003) denominó “imperialismo de la economía”, la ideología neoliberal yuxtapuso una serie de condicionalidades como parte de su agenda hegemónica en el mundo en desarrollo: privatización, mercados laborales flexibles, desregulación financiera, independencia del banco central, regímenes cambiarios flexibles y austeridad fiscal. Con este fin, la integración de las economías de las naciones en desarrollo en el sistema financiero mundial en evolución se ha logrado mediante una serie de políticas destinadas a liberalizar sus sectores financieros y privatizar las principales industrias. Además, el aparato estatal tuvo que ser transformado para facilitar la hegemonía del capital financiero internacional.” (Yeldan, 2014 pp. 1)

El concepto de financiarización reedita para el capitalismo del fin del siglo veinte el mismo planteamiento que había formulado Hilferding, aunque cambiando un poco la forma. El planteamiento de Hilferding era que había sucedido un cambio histórico radical, puesto que el capitalismo del siglo XIX había estado centrado en el capital industrial para luego en el siglo XX reubicarse en el capital financiero, de tal manera que el nuevo núcleo del capitalismo radicaba ahora en los bancos.

Si bien el concepto de capital financiero de Hilferding considera la suma de capital industrial más capital bancario, el centro dentro del capital financiero para Hilferding es el capital bancario. De esta manera Hilferding introduce una redefinición circulacionista del capitalismo. Y eso hace no sólo que la explotación de los trabajadores para la extracción de plusvalía quede secundarizada, sino que la tendencia histórica que Hilferding le atribuye al capitalismo financiero es una tendencia que apunta mágicamente a la evanescencia o desaparición de la explotación de plusvalor.

Alrededor de este planteamiento surge una confusión sobre sus consecuencias históricas y políticas en gran medida introducida por Lenin al señalar que Hilferding tenía razón teóricamente en los cambios históricos señalados entre el capitalismo del siglo XX respecto al siglo XIX. Lenin reconoció que sí había sucedido un recentramiento hacia el capital financiero, pero a la vez argumentó que Hilferding no tenía razón políticamente. Lenin en su afán de mantener la revolución como medio para conseguir la liberación del proletariado, que es incompatible con la definición circulacionista de Hilferding sobre el capital, incurre en un error, pues como argumenta Luis Arizmendi, esto apuntaría a que Hilferding tendría razón teóricamente y no políticamente, lo cual resulta inviable, pues equivaldría a hacer el diagnóstico correcto, pero estar equivocado en la prescripción, que desechaba la estrategia de la revolución.

Con la financiarización se repite la argumentación de que el capitalismo ha tenido cambios radicales que han traído consigo un recentramiento del capitalismo mundial hacia el capital financiero. A pesar de integrar al análisis los vínculos entre el capital bancario y el capital industrial en la producción, así como la banca financiera y la banca comercial, el centro queda cargado al banco.

La ilusión de la financiarización es tal porque repite la ilusión de que el centro del capitalismo es la circulación, lo que es imposible. La circulación es crucial pero el eje del capitalismo es la explotación de plusvalía.

En su estudio compilatorio sobre financiarización Medialdea expone:

“(...) el término (financiarización) se utiliza para referirse a una variedad de fenómenos conectados entre sí: los cambios registrados en los mercados financieros, el nuevo papel de la inversión y la renta financiera sobre la dinámica macroeconómica, la creciente importancia de los intereses del capital financiero dentro de la gestión empresarial, etcétera. (...) Desde esta misma óptica, Epstein (2005: 3) sostiene que “(...) financiarización se refiere a la creciente importancia de los intereses financieros, los mercados financieros y los agentes e instituciones financieras en el funcionamiento de las economías nacionales e internacional”. Acorde con esta perspectiva, entendemos la financiarización como un aumento de la importancia del capital financiero que se traduce en el creciente protagonismo económico y político de los agentes que lo representan y, por tanto, en el incremento de su capacidad para imponer sus intereses. Este ascenso origina la expansión y transformación de los espacios en los cuales el capital financiero se valoriza (los mercados financieros), así como la configuración de una nueva lógica, que denominamos financiarizada, que se impone al grueso de los ámbitos de la actividad y de las relaciones económicas. Este concepto de financiarización plantea, entonces, un triple nivel de significado (Palazuelos, 2011: 124): enorme tamaño de lo financiero sobre el total; condicionamiento estructural sobre agentes no financieros; y dominio sobre la dinámica de crecimiento.” (Medialdea, 2012, pp. 198)

De esta manera, los teóricos de la financiarización pierden de vista la especificidad de las nuevas formas de explotación que esto impone y ven en el incremento de los flujos de valor extraídos del proceso productivo para la generación de ganancias financieras una supeditación de la lógica económica al ámbito financiero que no existe.

Otro de los puntos débiles que exhibe la ilusión de la financiarización es su incapacidad para explicar de dónde provienen las enormes masas de valor que hoy en día manejan los bancos y mercados financiero y consecuentemente, dónde se origina el valor del que se componen las ganancias generadas por el capital financiero. Así, Arizmendi rebasa este planteamiento sobre acontecido en la vuelta de siglo al dar cuenta de este proceso no como la victoria e imposición de la lógica financiera sobre el sistema económico en su conjunto,

sino como una consecuencia de la victoria de los capitales de vanguardia sobre los capitales de cola y la instauración con ello de nuevas modalidades de sobreexplotación laboral.

El fenómeno de sobreexplotación duplicada ha sido estudiado también por el economista griego Costas Lapavitsas en su aportación al concepto de financiarización. Lapavitsas denominó *expropiación financiera* a la extracción directa de beneficios del ingreso personal.

“Extraer ganancia financiera directamente de ingresos personales constituye expropiación financiera.” (Lapavitsas, 2009, pp. 48)

Aunque Lapavitsas avanza al identificar que: “La expropiación financiera es una fuente adicional de beneficios que se origina en la esfera de la circulación. En la medida en que se relaciona con el ingreso personal, envuelve flujos existentes de dinero y valor, más que nuevos flujos de plusvalía. Sin embargo, a pesar de constituirse en la circulación, tiene lugar de modo sistemático y a través de procesos económicos, teniendo así un sesgo de explotación.” (Ibid. pp. 61). Luego retrocede al asumir que la explotación en la esfera de la circulación sólo puede ocurrir debido a la desinformación de los comerciantes o a “fuerzas extraeconómicas”:

“En la teoría marxista, la esfera de la circulación no es terreno natural para la explotación desde que el comercio de mercancías tiene típicamente como remisa el intercambio relativamente justo de una cosa por otra. Solo si los comerciantes estuvieran mal informados acerca del valor de los productos en cuestión, o fuerzas extra-económicas fueran aplicadas, podría darse la explotación.

Eso diferiría esencialmente de la explotación capitalista común, la cual es tanto sistemática como económica en su carácter. Sin embargo, las transacciones financieras se constituyen en el trato en dinero y en capital-dinero prestable, más que en mercancías producidas. Típicamente involucran el intercambio de promesas y obligaciones basadas en la confianza en vez de en el intercambio directo. La transferencia final de valor entre las contrapartes financieras depende del marco institucional, de arreglos legales, de flujos de información e incluso de poder social.” (Ibid. pp. 61)

Y más adelante acaba por deslindar la expropiación financiera de la explotación:

“Cuanto más los trabajadores individuales han sido forzados a apoyarse en instituciones financieras, más las ventajas inherentes de las últimas en lo referido a información, poder y motivaciones les han permitido inclinar transacciones en su propio beneficio. Elementos de supremacía y subordinación están presentes en estas relaciones, a pesar de que no hay una analogía directa con la explotación en la producción.” (Ibid. pp.

62)

La fundación de los bancos globales

El capital financiero a partir de la fundación de los bancos globales, se ha convertido en la mediación por excelencia para operar la sobreexplotación duplicada y la sobreexplotación triplicada. El núcleo de las masas de valor que manejan los bancos globales actualmente es valor que roban a la clase trabajadora del sur y del norte globales. En este sentido es que la banca global es una expresión implacable del desarrollo de la relación del capital bancario con la dominación de la fuerza de trabajo, por lo que a continuación, examinaremos su proceso fundacional.

El régimen regulatorio de la posguerra para la banca, que estuvo caracterizado por ser un sistema de crédito administrado a nivel nacional basado en bajas tasas de interés, tipos de cambio fijos, regulación estricta de las actividades y préstamos bancarios como motor de creación de dinero cambió por completo a partir de la caída del sistema Bretton Woods en 1971.

Durante la década de los setenta, los bancos del capitalismo estadounidense habían aprovechado la proliferación de los petrodólares para canalizar créditos hacia los estados del sur, que al paso de los años desarrollarían una dependencia hacia el capital externo para la financiación de los déficits públicos a través de los mercados financieros. Esto implicó un enorme crecimiento de las deudas externas en los estados de América Latina, especialmente Brasil, Argentina y México, que más tarde derivaría en la llamada crisis de la deuda.

El exceso de inyecciones de dólares en la circulación internacional a través de los crecientes déficits de balanza de pagos de EE. UU. había producido la búsqueda de nuevos circuitos de absorción. Con la ayuda de dos redes informáticas (SWIFT, CHIPS), el mercado monetario europeo facilitó la movilidad internacional de fondos y monedas para la

especulación financiera. Esto permitió a los bancos y sus clientes eludir muchas regulaciones nacionales como los controles de los Estados Unidos sobre las salidas de capital y los límites máximos de las tasas de interés.

Luego de la caída del acuerdo Bretton-Woods que implicó la suspensión de la convertibilidad del dólar con oro en agosto de 1971, en 1973 se produjo el desmantelamiento de los tipos de cambio fijos, dos choques del precio del petróleo calibrados por fuertes caídas del dólar en el 73 y el 79 y, finalmente, el fin de la política de bajo interés de Estados Unidos en octubre de 1979.

La contrarrevolución conservadora llevada a cabo por el presidente estadounidense Ronald Reagan y la primera ministra británica Margaret Thatcher en la década de 1980 impulsó la doctrina del libre mercado en todo el mundo para hacer que la privatización y la desregulación fueran políticamente viables en otros lugares.

La desregulación financiera se llevó a cabo bajo el planteamiento teórico de la denominada hipótesis McKinnon-Shaw. Ésta se enfocaba en señalar los efectos negativos de la regulación, a la que se refería como “represión financiera”, en los niveles de ahorro e inversión. McKinnon y Shaw (1973) subrayaron que un sistema reprimido por restricciones financieras como topes a las tasas de interés, requerimientos de ratios de liquidez y altos niveles de reservas bancarias, la canalización del crédito, el encaje legal, entre otros, inhiben el desempeño de los intermediarios al no permitir el aumento del ahorro ni la asignación eficiente del capital a las inversiones más productivas. Por ello pugnaban por la liberalización financiera para restaurar el crecimiento y la estabilidad por la vía de aumentar el ahorro y mejorar la eficiencia económica. Según esta hipótesis, al tiempo que la regulación financiera fuera desmantelada, los fondos prestables crecerían, el costo real del crédito caería y consecuentemente incrementaría el paso de la acumulación de capital, lo que generaría crecimiento sostenible.

La desregulación bancaria se propagó de los Estados Unidos a Europa continental a través del Acta Única Europea de 1987 y la Segunda Directiva Bancaria de 1989 y hacia muchos países del sur global.

En el caso de Latinoamérica, luego de la crisis de la deuda y su necesaria renegociación condicionaría a los gobiernos a reorganizar su banca nacional y acatar los requerimientos de los gobiernos e instituciones financieras internacionales de renunciar a su banca central y a la política económica nacionalista que desde ella pudieran instrumentar, para implementar lo que se dio en llamar autonomía de la banca central y abrir sus sectores financieros a la globalización financiera, siendo esto una expresión de la derrota de la soberanía de los Estados del sur.

Otros países en desarrollo como Rusia y los "tigres" asiáticos de la costa del Pacífico desde Tailandia hasta Corea también debieron acatar estas medidas cuando se vieron envueltos en crisis monetarias y bancarias a finales de los años noventa.

Las antiguas barreras de los bancos para ampliar su alcance geográfico y el rango de actividades permitidas fueron socavadas gradualmente, durante la década de los noventa. Este proceso global fue impulsado desde el FMI al promover la liberalización mundial de los movimientos de capital durante la década de los ochenta y principios de los noventa (Eichengreen y Mussa 1998), mediante la creación de un acuerdo global de "acceso recíproco" en 1997 sobre servicios financieros y un acuerdo multilateral sobre inversiones, todo bajo el auspicio de la OMC y los Estados Unidos.

Destaca así mismo, la abolición en Estados Unidos del Banking Act, más conocida como Ley Glass Steagall, que separaba entre las actividades de banca comercial y de inversiones. Establecida en 1933 en el contexto de la Gran Depresión, fue abrogada en 1999. Esto permitiría incrementar sustancialmente el riesgo con el que operaban los bancos.

Los bancos estadounidenses aprovecharon así un nuevo mundo de precios desregulados en el mercado de divisas y, en muchos países que buscaban competir por inversión externa, altas tasas de interés. A su vez impulsaron actividades generadoras de comisiones y comenzaron a realizar actividades especulativas, sirviéndose de las ambigüedades y lagunas existentes en la estructura reguladora de los Estados Unidos.

La desregulación ha permitido a los bancos expandirse globalmente y ampliar la gama de sus servicios. El financiamiento de actividades productivas fue desincentivado para

incrementar las actividades financieras relacionadas con la administración de pasivos, utilización de instrumentos financieros, gestión de fondos y seguros. Las principales instituciones financieras del mundo se han convertido en grandes conglomerados que ofrecen diferentes tipos de servicios y operan con todo tipo de instrumentos en diferentes mercados.

Alrededor de cuatrocientos grupos financieros globales de organización transnacional dominan actualmente las finanzas a nivel global realizando diferentes funciones financieras que van desde la banca comercial a la banca de inversión, la gestión de fondos y de patrimonio privado, así como todo tipo de seguros. La concentración de estas funciones en una sola entidad permitió que las instituciones bancarias se beneficiaran de economías de escala, así como de su gran alcance en el mercado y red preestablecida, logrando rápidamente que sus actividades fueran altamente rentables. (Seccareccia, 2012; Guttman, 2009).

Gran parte de estos cambios ha sido posible gracias al progreso tecnológico, aplicado al procesamiento de información y las capacidades de comunicación que otorgan las redes planetarias (Internet, SWIFT, CHIPS, etc.) que ha sido intensamente aplicado al tráfico de transacciones financieras y a la transferencia de dinero más allá de las fronteras nacionales.

De este modo, la banca se volvió global. Lo que significa que los bancos de los capitalismos del norte penetran de una manera masiva y amplia apoderándose de la banca en los Estados del sur, la cual deja de responder al objetivo de canalizar inversión productiva y servir como herramienta para las políticas de desarrollo, que, aunque limitadas, se implementaban previamente al despliegue del neoliberalismo. La banca entonces pasa a operar sobre la base de una política de crédito masivo al consumo para imponer la sobreexplotación duplicada y también a manejar las grandes masas de valor que luego de la privatización de las pensiones pueden ser extraídas de su país de origen y llevadas a cualquier destino geográfico de preferencia, operando así también la sobreexplotación triplicada.

Arizmendi señala que los bancos globales son una creación derivada de la derrota de la soberanía nacional de los Estados del sur y la victoria de los capitales metropolitanos para imponer su subordinación global, que permitió a los bancos del norte introducirse

profundamente en las economías del sur e imponer nuevas modalidades de sobrexplotación.

Los teóricos de la Financiarización como Seccareccia (2012), Epstein (2005), Krippner (2005) y Orhangazi (2008) también han reconocido la importancia de la creación de los bancos globales y ponen de relieve la trascendencia de los bancos en el nuevo sistema financiero cuando definen el concepto de financiarización como “el proceso en el que los mercados financieros han tomado un rol central dentro de un sistema económico basada en los bancos comerciales” Seccareccia (2012, p. 282). Destacan también al sector bancario como un agente esencial en el nuevo desarrollo del sector que ha modificado su actividad funcional tradicional: el otorgamiento de crédito a corto plazo financiado con depósitos, y a la vez ha diversificados sus actividades en el mercados de capitales añadiendo servicios de suscripción, corretaje, asesoramiento corporativo, gestión de fondos de inversión y seguros, así como la emisión y comercialización de activos derivados. Para estos autores, los bancos han detonado con su actividad como consultores y gestores, un involucramiento creciente de los agentes económicos en actividades financieras. La privatización de la provisión de pensiones es también vista por ellos, como un facilitador de este cambio al desencadenar flujos de capital monetario prestables sin precedentes en los mercados de capital en forma de ahorros para la jubilación.

Otro hecho de gran importancia para Arizmendi dentro de la mundialización financiera es la anulación de la banca central. Al instaurarse la llamada independencia de los bancos centrales mediante la que se volvían autónomos respecto al poder ejecutivo, alrededor de lo cual se consolidó la falsa idea de que la autonomía de la banca central encarnaba un ejercicio de la democracia.

La autonomía del banco central implicó que este tiene prohibido legalmente financiar directamente a los Estados, como lo estipulan tanto los estatutos de la Reserva Federal estadounidense (sección 14 del Federal Reserve Act) y en el caso europeo, los estatutos del BCE (artículo 21.1) además del Tratado de Lisboa (art. 123). De esta manera se ceden poderes a la autoridad monetaria, que fija como objetivo prioritario el control de la inflación, estableciendo así una reivindicación histórica del capital financiero.

Como resultado, los Estados perdieron gran parte de su autonomía financiera. Para Arizmendi, esto significa que lejos de cualquier ejercicio de democracia, la banca central que debería responder al poder ejecutivo, elegido democráticamente y a la política nacionalista de soberanía nacional que éste debiera instrumentar y pasó a ser controlada dependiente principalmente del capital privado transnacional y en segundo término de capitales privados antinacionalistas.

De esta manera la política pública fue mercantilizada y los inversores se convirtieron en jueces de la política macroeconómica de los países latinoamericanos (Cizre-Sakallioğlu and Yeldan, 2000; Grabel, 1996). La creación de políticas públicas que pudieran afectar los intereses del capital global fue etiquetada como populismo, y sujeta así a las recomendaciones del FMI, el Banco Mundial y las compañías transnacionales e instituciones financieras internacionales. (Medialdea y Sanabria, 2012).

De este modo, a partir de la derrota de los capitales de retaguardia por los capitales de punta, los países del sur global no solo tuvieron que abrir las fronteras de sus economías nacionales con los acuerdos de libre comercio a la entrada de mercancías cuyas ventajas estratégicas les permitían competir con menores precios y cuyo impacto en los mercados nacionales llegó a tener la dimensión necesaria para destruir ramas industriales enteras, al no haber capitales internos que pudieran competir contra aquellas mercancías más baratas. Sino que, además, la derrota de la soberanía nacional de los Estados del Sur también tuvo una de sus expresiones centrales y más contundentes en la reorganización histórica de la banca que implicó su articulación con el capital industrial para enfrentar la caída de la tasa de ganancia, tal como señalara Marx en *El Capital*. Aunque la forma que tomó el capital bancario a partir de esta reorganización es nueva, el principio esencial con el que opera no lo es.

La reestructura de la banca en México.

En México, la formación de los bancos globales, implicó sendas transformaciones en el sector financiero, como las sufridas por la estructura bancaria sobre la cual el Banco de México había sustentado hasta entonces la implementación de mecanismos compensatorios, donde la banca de desarrollo tomaba un papel central en el despliegue de diversas políticas monetarias puestas en marcha para canalizar recursos financieros al sector productivo y estimular así el crecimiento económico en función de los lineamientos de la política industrial.

Con la privatización bancaria directa la banca dejó de ser nacional y se volvió privada transnacional o nacional antinacionalista. La banca central dejó de responder al poder ejecutivo bajo un discurso democrático que no hizo más que otorgar lo que antes fue una institución soberana a las redes del poder global, terminando por responder a los intereses de los bancos globales, se reforzaron las instituciones financieras no bancarias, se globalizó el mercado financiero y se extranjerizó el sector financiero, adecuando el sistema financiero mexicano al estadounidense en el marco del TLCAN. Específicamente se activaron los inversionistas institucionales, los bancos no bancos (SOFOLDES y SOFOMES) y se introdujeron prácticas de bursatilización. Se llevó a cabo una desregulación general del sector y con ello la función gubernamental de determinación de los precios básicos de la economía como la tasa de interés, salarios y tipo de cambio dejó de realizarse en función del crecimiento económico y pasó a ejecutarse sólo en función de la estabilidad de la moneda. El gobierno declaró la autonomía del Banco Central y la regulación bancaria también se modificó una vez que se instalaron las principales transnacionales financieras bancarias y no bancarias, pues esto limitó la regulación nacional sobre estas instituciones.

Acompañando a estos cambios vendrían políticas inconvenientes para la fuerza laboral implementadas bajo el discurso de que esto ayudaría a ganar la confianza de los inversionistas y mejorar el perfil crediticio del país. En México la nueva política fiscal fue contractiva de “finanzas sanas” y se mantuvieron altas tasas de interés.

El inicio de esta transformación puede datarse en el periodo 1975-1996, cuando con el objetivo de lograr mayor eficiencia financiera, en el país se llevaron a cabo reformas estructurales que afectarían tanto el sector público como al privado (Marchini, 2003). Estas

reformas encarnaron la transición desde el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, que rigió la economía hasta la década de los setenta, hacia el nuevo modelo secundario exportador, basado en la desregulación y la globalización de actividades económicas.

En la segunda mitad de la década de los setenta tuvieron lugar grandes cambios al sistema financiero. Se aprobó la creación de grupos financieros diversificados y se fundó la bolsa nacional de valores a partir de la fusión de tres bolsas regionales. En 1976 se aprobaron los bancos múltiples, se autorizaron las cuentas en moneda extranjera para residentes nacionales y surgieron los Cetes y el papel comercial en el sector público.

La apertura financiera llevada a cabo permitió la desconexión entre ahorro y la inversión nacional y estimuló los movimientos del capital a escala mundial; la liberalización de los sistemas financieros nacionales impulsaría también la desregulación de los precios financieros básicos, de modo que primero los tipos de cambio, y luego los tipos de interés, dejarían de ser administrados por el poder político.

A finales de los ochenta se reformó el sistema de pensiones del país, con ello las aportaciones a la seguridad social, se transformaron en una de las fuentes de ganancia más importantes para el sector financiero. Con esta reforma se permitió que los fondos de esos sistemas fueran administrados por instituciones financieras y que las pensiones se inviertan en mercados de alto riesgo, a tasas de interés variable e inclusive en el mercado de derivados. Esta privatización implica que las ganancias se privatizan, pero las pérdidas, se socializan.

En poco tiempo, derivado de la devaluación de la moneda nacional y la apertura de capitales, las operaciones bancarias internacionales favorecieron la fuga de capitales (Solís, 1998) y el incremento de la deuda. Para revertir los efectos de la liberalización financiera y contener la deuda y la fuga de capitales, en 1982, la organización bancaria sufrió profundos cambios, entre los que destaca la amplia fusión de bancos comerciales al tiempo que se nacionalizaron. El sistema bancario fue estrictamente regulado y fue utilizado como fuente de financiamiento gubernamental.

En 1988, sin embargo, el proceso de desregulación continuó con la eliminación de las políticas de crédito selectivo y de los topes a las tasas de interés pasivas y activas.

Dos años más tarde se eliminó el encaje legal, se adoptaron formalmente los criterios de requerimiento de capital de Basilea.

El panorama bancario cambió, al desmantelarse el sistema de bancos de desarrollo de Estado por considerarse ineficientes, y eliminarlos por completo o sujetarlos a las prácticas de los bancos comerciales. La banca pública de desarrollo que tenía como objetivo otorgar crédito al sector productivo nacional tuvo dos destinos: se privatizó o se liquidó, pues según los impulsores de las reformas, estas instituciones eran ineficientes y poco productivas e incrementaban el déficit público, por lo que debían dejar de operar o, como menciona Soto (2010), debían sujetarse a las prácticas financieras privadas como el manejo de derivados (Rodríguez, 2012: 158).

En 1990 inició la apertura del sector financiero mexicano, la eliminación de las restricciones nacionales a escala global habría de ser clave para el desarrollo de la mundialización financiera. La apertura del mercado financiero a la inversión extranjera de cartera, consolidada con la puesta en marcha del TLCAN, impulsó también la adecuación del sistema financiero mexicano al estadounidense.

Entre 1991 y 1992 se llevó a cabo la privatización-extranjerización de los bancos comerciales, que modificó a su vez las prácticas de estas instituciones, adoptando las prácticas de sus matrices (Soto, 2013). Esto dio paso también a la formación de grandes grupos financiero-empresariales cuyos intermediarios más grandes controlaban 50% de los activos en 1994. La privatización no fue competitiva y justa, y los bancos fueron vendidos a compradores privados que tenían conexiones personales con las autoridades involucradas. (Haber, 2005; Santín, 2001).

En el sector real, la apertura a la inversión extranjera directa en 1993 provocó que las exportaciones asumieran el liderazgo de la economía, desplazando el gasto de inversión como fuerza motora del crecimiento. El sector manufacturero se convirtió en la actividad económica más dinámica del sector productivo, especialmente los sectores de alto contenido tecnológico, conectado a las cadenas de oferta globales dirigidas por grandes transnacionales, adecuándose a la nueva división internacional del trabajo. También en 1993 se declaró la autonomía del banco central y con ello también se daría paso a la reorientación de la política monetaria, promoviendo el control y la estabilidad de la tasa de inflación, así como el mantenimiento de tasas de interés elevadas con el objetivo de

garantizar la rentabilidad financiera. Esto permitió, así mismo, la libre y desregulada actividad especulativa en el sistema financiero.

Esta serie de medidas y transformaciones tuvieron también como impacto el incremento en el imperialismo por la vía de que los países pobres aumentaron sus reservas por el aumento en el flujo de capitales y fluyeron capitales desde estos países hacia EU con muy pocas ganancias (Lapavitsas, 2007).

Después de la crisis financiera de 1994-1995 el gobierno reestructuró el sistema bancario e instrumentó programas de rescate para los bancos que masivamente enfrentaron la insolvencia de sus prestatarios debido al alza estrepitosa de las tasas de interés. Entre 1995 y 2000 el sistema fue recapitalizado y se cerraron o fusionaron varias instituciones insolventes (Haber, 2005). Se fortaleció la regulación y supervisión prudenciales, se creó un sistema de pensiones para promover el ahorro forzoso y se eliminaron las restricciones a la IED para permitir la inversión extranjera en el sistema bancario (Venegas, Tinoco y Torres, 2009).

Para el año 2000 los extranjeros ya habían adquirido la mayoría del capital contable de los bancos comerciales (Sidaoui, 2006; Murillo, 2005). El panorama bancario también cambiaría con la aparición de nuevas pequeñas instituciones bancarias de capital extranjero y doméstico, denominadas de nicho. Estas instituciones tuvieron como propósito crear una banca especializada y generar competencia en el sector (Levy, 2013). También se desplegarán las innovaciones financieras relacionadas con la bursatilización: en 2001 las casas de bolsa recibieron facultades para realizar operaciones con derivados financieros. Se permitió la organización y el funcionamiento de las sociedades de inversión, así como la intermediación de sus acciones en el mercado de valores y en 2005 la nueva ley del mercado de valores permitió a las empresas comerciales captar recursos en el mercado de valores.

Pese a la desregulación y globalización del mercado financiero mexicano, este no se fortaleció, ya que no se incrementaron los niveles de profundidad y amplitud, pues operó con un número pequeño de empresas con corporaciones muy grandes y una limitada variedad de títulos. Ello provocó que un grupo emisor reducido de títulos introdujera fuertes variaciones en las operaciones del mercado de capitales. A su vez el sector bancario fue dominado por un número pequeño de bancos, demasiado poderoso para que el Gobierno

mexicano pudieran poner una regulación favorable al crecimiento económico del país. México en comparación con los países más grandes de América Latina y EEUU tienen hasta ahora un sistema financiero relativamente reducido tanto en el sector bancario como en las instituciones financieras no bancarias, con mercados de bonos pequeños y un segmento de capitales estrecho y superficial (Levy, 2013).

En los últimos veinte años, han aparecido en México los llamados bancos no bancos, que nacen a partir de filiales financieras creadas por grupos empresariales principalmente dedicadas al comercio al menudeo. Estos han cobrado especial relevancia en el mercado de crédito al consumo nacional, afianzando un importante papel especialmente en los sectores pobres de la sociedad que hasta entonces no habían sido bancarizados, destacándose por ofrecer aún peores condiciones de crédito a sus clientes que los bancos tradicionales. La operación de este sector de la banca se abordará con mayor detalle en el capítulo 2.

Mundialización financiera y sobreexplotación duplicada

La sobreexplotación duplicada que la mundialización financiera opera a través de los bancos comerciales funciona teniendo como base diversos servicios financieros a partir de los cuales se generan ganancias del salario presente de los trabajadores, todos ellos modalidades de expresión de la violación de la ley del valor en la relación capital trabajo. Entre estos se encuentran las cuentas bancarias de ahorro personales, cuentas de nómina, créditos personales, créditos de nómina y créditos al consumo operados mediante tarjetas de crédito; el crédito automotriz e hipotecario, así como el envío de remesas y los seguros de salud, de vida y aquellos destinados a proteger autos, bienes o inmuebles también figuran entre estos servicios.

El despliegue de la sobreexplotación duplicada ha dotado de particularidades a la banca comercial, que ha comenzado a obtener cada vez mayores beneficios directamente de los salarios de los trabajadores de todos los niveles económicos.

Durante la década de los setentas se produjeron cambios que también ayudarían a impulsar la reorientación de la actividad bancaria hacia los hogares, cuando las grandes firmas comenzaron a cambiar su situación financiera al retener utilidades para la reinversión en el proceso productivo, evitando así el uso de préstamos bancarios y pasando de ser

prestatarios netos a ser capaces de autofinanciar sus inversiones o incluso de actuar como prestamistas hacia sus clientes. Las grandes empresas recompusieron sus pasivos utilizando el mercado de acciones y valores y transformaron sus activos al participar directamente en la inversión en instrumentos financieros.

La mayor disponibilidad de fuentes alternativas de financiamiento para las empresas como los recursos propios y préstamos de proveedores produjo una reducción del financiamiento bancario a este sector. Seccareccia, (2012, pp. 282) documenta que ahora existe *“un estable, aunque moderado crecimiento en la posición de prestamista neto del sector bancario, un incremento significativo en la posición de prestamista del sector no-financiero, y una dramática caída en el balance del sector hogares, con este mismo sector posicionándose sobre todo como prestatario neto desde finales de los años noventa (...) En vez de que la industria sea prestataria neta en relación con el sector bancario, las crecientes ganancias y los ingresos retenidos asociados con el relativamente débil negocio de la inversión han transformado lentamente el sector de negocios no financieros en sí mismo en un prestamista neto que busca ofertas rentables que proveen altos retornos financieros por sus fondos internos.”*

Los trabajadores pasaron a ser un objetivo perfecto para la colocación de créditos en sustitución de la cartera que habían perdido los bancos con la autonomía financiera que ganó el sector industrial, puesto que las familias enfrentaban a su vez la caída del salario real.

Actualmente “la banca se ha vuelto muy dependiente de los préstamos a individuos y la extracción directa de ingresos de los asalariados comunes.” (Dos Santos, 2009, pp 181). Como reconoce Lysandrou, los trabajadores y “su creciente necesidad de apoyarse en un crédito bancario para hacer frente a sus déficits causados por el estancamiento en el crecimiento de los salarios ha sido la base para mucho del material necesario para los bancos para crear crecientes niveles de herramientas financieras respaldadas.” (2014, pp. 6).

La desregulación e informatización también jugaron un papel crucial en la mundialización financiera para el despliegue de créditos dirigidos al consumo de los trabajadores con elevadas tasas de interés, llevando a “una transformación completa en la fuente de ingresos

para el sector bancario (...) con más y más de estos ingresos bancarios obtenidos de comisiones, tarifas administrativas y de usuario, y otras formas de compensación no relacionadas con su papel tradicional en la concesión de préstamos al público. Este patrón de ingresos fue el mismo para los bancos nacionales y extranjeros” (Seccareccia, 2012, pág. 287).

De esta forma, el sector que sostiene la creación de dinero bancario a través de su endeudamiento es el de los hogares, posición que antes ocupaba el sector productivo. Los flujos de capital que fluyen al entorno financiero como captación de ahorro, ya no son atraídos de los hogares como depósitos bancarios; sino de la participación del sector productivo no-financiero. Es la participación de estos agentes la que impulsa la creación de nuevos instrumentos financieros, además de abonar a la expansión de las finanzas como un nuevo entorno para la generación de ganancias fuera del entorno productivo.

La actividad crediticia de los bancos se ha expandido en mayor medida por el otorgamiento de créditos al consumo de los trabajadores, y los ingresos por la vía de su intermediación financiera han cobrado mayor relevancia en la composición de las ganancias, como son el cobro de comisiones, tarifas administrativas y de usuario, y otras actividades como intermediarios en los mercados financieros, donde actúan como consultores y realizan gestión de fondos y transacciones de títulos, derivados y securities.

La naturaleza actual de la banca comercial contradice las definición que la mainstream economics brinda sobre su papel en el sistema económico, que enuncia como la captación de depósitos de los agentes económicos superavitarios –situación financiera en que deberían encontrarse las familias –y la colocación de dichos recursos entre los agentes deficitarios que los necesitan. Según este enfoque, los beneficios bancarios emergen del diferencial entre los tipos de interés que un banco aplica a sus activos y a sus pasivos y las empresas productivas se asumen como prestatarias netas de la economía, de modo que el sector productivo industrial y comercial aparecen como los principales prestatarios de los bancos. En consecuencia, el pago y refinanciamiento de los préstamos depende del crecimiento de la actividad productiva, y a su vez, el sector productivo depende del gasto de las familias para poder incrementar su capacidad de operación. De este modo, las actividades del sector no-financiero contribuyen al crecimiento económico y sus objetivos de expansión detonan la necesidad constante de financiamiento. Es discutible si alguna vez

este modelo correspondió con la realidad de la actividad bancaria, pero actualmente su invalidez es innegable.

Productos financieros

Los últimos treinta años de neoliberalismo económico en el sur global han asestado importantes derrotas a la clase trabajadora, como el debilitamiento o extinción de sindicatos y organizaciones sociales o el declive de los salarios y desaparición de prestaciones; extendiendo la desigualdad a la par que se mundializaba la sobreexplotación laboral, hechos ya referidos en el capítulo previo. El resultado ha sido el condicionamiento del consumo presente y futuro de los trabajadores a su acceso al dinero, empujándolos hacia los mercados financieros, haciendo del crédito parte integral del proceso de reproducción social de los trabajadores.

Actualmente en el sur global los bancos administran para millones de trabajadores el acceso a la vivienda, bienes de consumo duraderos e incluso a la atención médica, todo a través de préstamos, hipotecas y seguros. Estos servicios que debería proveer el estado se han desmantelado, dejando a la banca comercial un jugoso mercado para obtener ganancias directamente de los ingresos salariales.

El crédito al consumo se ha incrementado, principalmente dirigido por la expansión de tarjetas de crédito y créditos personales. Luego de la crisis de la deuda externa a inicios de los ochenta, los bancos buscaron diseñar nuevas formas para reducir el riesgo asociado a la concesión de créditos. Con este objetivo, se generalizó la emisión de créditos sindicados, que eran otorgados por un pool de bancos con uno como líder. También se utilizaron swaps de manera masiva, lo que sentó el antecedente para la posterior titulización de los créditos. Mediante la titulización, se emiten bonos referidos al valor de un crédito, cuyo precio se negocia en el mercado conforme a las expectativas de cobro que se tienen del mismo. Los bancos utilizan esta maniobra como cobertura de riesgo y también para obtener beneficios financieros. Posteriormente la titularización se extendería a bonos públicos y privados.

Finalmente surgieron y proliferaron los denominados “productos estructurados”, que fueron cada vez más complejos dada la opacidad de su composición a partir de la combinación de titulizaciones de diversos activos financieros.

La desregulación financiera permitió de esta forma, crear una oferta de créditos a granel a una masa de trabajadores pese a que evidentemente estos sujetos enfrentan condiciones de insolvencia económica frente a sus préstamos. La apuesta de los bancos ha sido hacia generar ganancias extraordinarias en el corto plazo, mediante la creación de burbujas financieras. Dichas burbujas están inevitablemente destinadas a estallar, lo que en su momento pone en riesgo la estabilidad del sistema financiero, más siempre por un corto periodo, hasta que los estados nacionales intervengan mediante un rescate financiero para salvaguardar la estabilidad de su banca, que considera de importancia sistémica, generándole ganancias por segunda ocasión.

El endeudamiento de los hogares ha generado la ampliación de la oferta del crédito al consumo (Guseva, 2008) a la par de un rol decreciente de las redes locales. Además de los instrumentos de crédito tradicionales, el crédito a las familias es ofrecido por instituciones de la banca comercial, así como empresas ligadas meramente a la actividad comercial. Esto representa un elemento diferenciador dentro de la etapa de la mundialización financiera, puesto que empresas cuya actividad principal no es la intermediación financiera y crediticia, han alcanzado una posición de liquidez y superávit que les permite ingresar al mercado de préstamos para consumo.

La bancarización de la economía familiar ha sido fuertemente empujada en los últimos años por el uso de tarjetas como medio de pago, como es el caso del pago de salarios a los trabajadores a través de cuentas y tarjetas de nómina, o incluso mediante prácticas comerciales que condicionan la contratación de servicios y suscripciones a la posesión de una tarjeta de crédito. La emergencia del comercio por internet y los corresponsales financieros han conseguido que los medios digitales de pago ganen terreno contra el uso del dinero en efectivo en las transacciones económicas.

Otro de los productos financieros que utilizan los trabajadores, son los seguros, que funcionan como un mecanismo para los trabajadores de asegurar su acceso a la salud ante accidentes y enfermedades, proteger la estabilidad de sus ingresos ante su eventual fallecimiento durante la edad productiva o condición de invalidez, así como resguardar sus bienes ante robos, accidentes o fenómenos meteorológicos, todo lo cual es necesario para garantizar su reproducción en condiciones de bienestar y que, sin embargo, no es siempre cubierto por la seguridad social, ni es accesible para ser cubierto por los trabajadores mediante el

ahorro. El hecho de que los trabajadores utilicen seguros privados permite a las empresas que los operan, generar ganancias a partir de los salarios, lo que significa también una sustracción de valor al salario directo y, por lo tanto, sobreexplotación duplicada.

Históricamente, la seguridad social para los trabajadores formales ha incluido seguros de salud y de vida e invalidez entre sus prestaciones, sin embargo, las limitaciones con que han operado los servicios sociales de salud en el sur global se han traducido en un servicio insuficiente para los trabajadores. Esto, aunado al deterioro de los sistemas de salud que han producido las políticas neoliberales, ha orillado a muchos trabajadores de clase media a la compra de seguros de salud privados, a la vez que empresas grandes y medianas incluyen seguros privados en los paquetes de compensación de sus trabajadores. Trabajadores informales de ingresos medios y altos, también encuentran en los seguros de salud y vida privados la opción más atractiva para proteger a sus familias.

Por otro lado, los seguros de automóviles e inmuebles han sido siempre excluidos de la seguridad social y por tanto operados por particulares en un modelo de negocio privado.

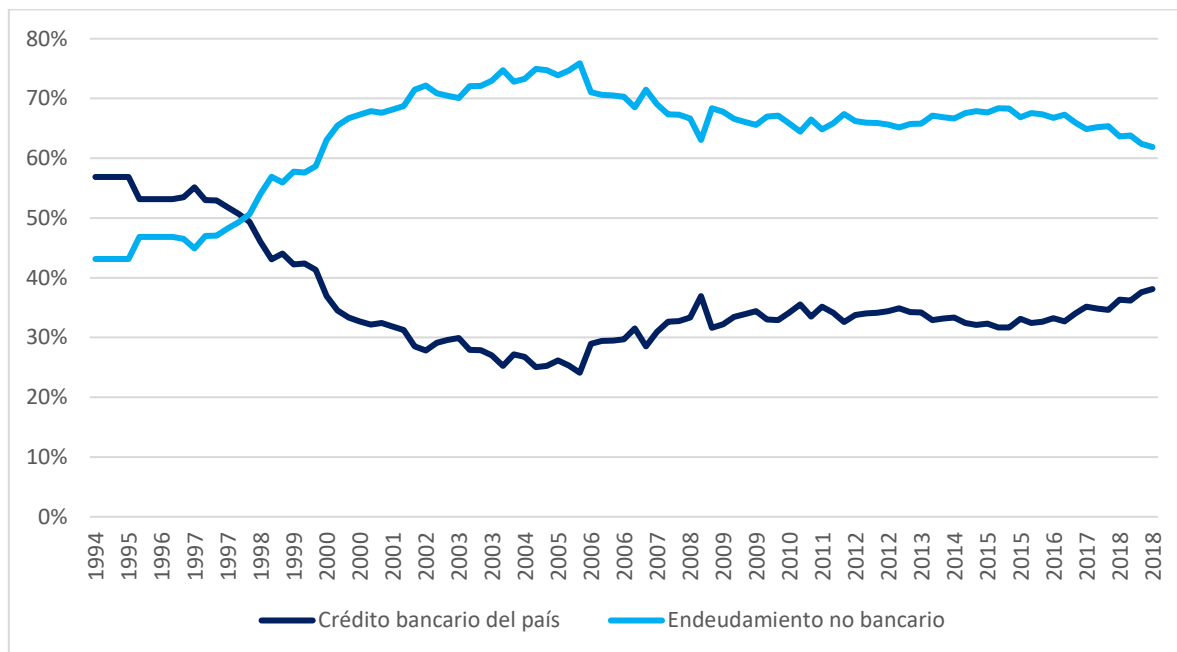
Los bancos contemporáneos han creado filiales aseguradoras, desde las cuales comercializan y operan todo tipo de seguros: de vida, autos, gastos médicos menores y mayores y también de daños, destinados a cubrir propiedades inmobiliarias.

Bancarización y sobreexplotación duplicada en México

Datos del INEGI sobre México verifican la reducción del crédito bancario a las empresas en México y el incremento de los productos financieros dirigidos a las familias.

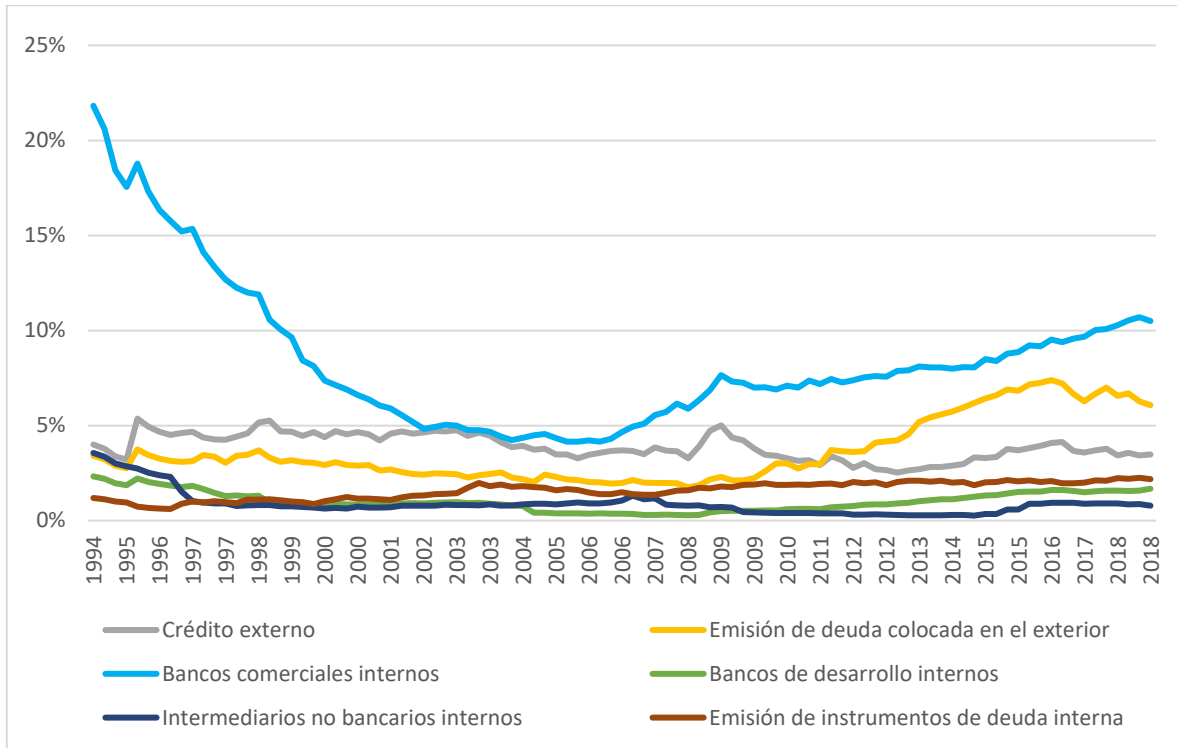
La importancia relativa y absoluta del crédito bancario en el financiamiento del sector privado empresarial se redujo. En la gráfica 2 se observa que en 1994 éste representaba un 57% del total, mientras que el crédito no bancario 43%. En 1998 la predominancia del crédito bancario termina, dando lugar a un comportamiento inverso que ha perdurado hasta la fecha, donde el endeudamiento no bancario, dentro del que se consideran el crédito de intermediarios financieros del país, otras fuentes de endeudamiento del país y el financiamiento del extranjero llegó a representar el 75% del financiamiento total en 2005, para después estabilizarse durante la última década en torno a 65%. En términos absolutos en 1994 el crédito bancario era equivalente al 22% del PIB mientras en 2018 solo representaba el 10% como se muestra en la gráfica 3.

Gráfica 2 - Financiamiento a las empresas y Personas Físicas con Actividad Empresarial como % del total



Fuente: series de Financiamiento de Banxico y PIB del INEGI

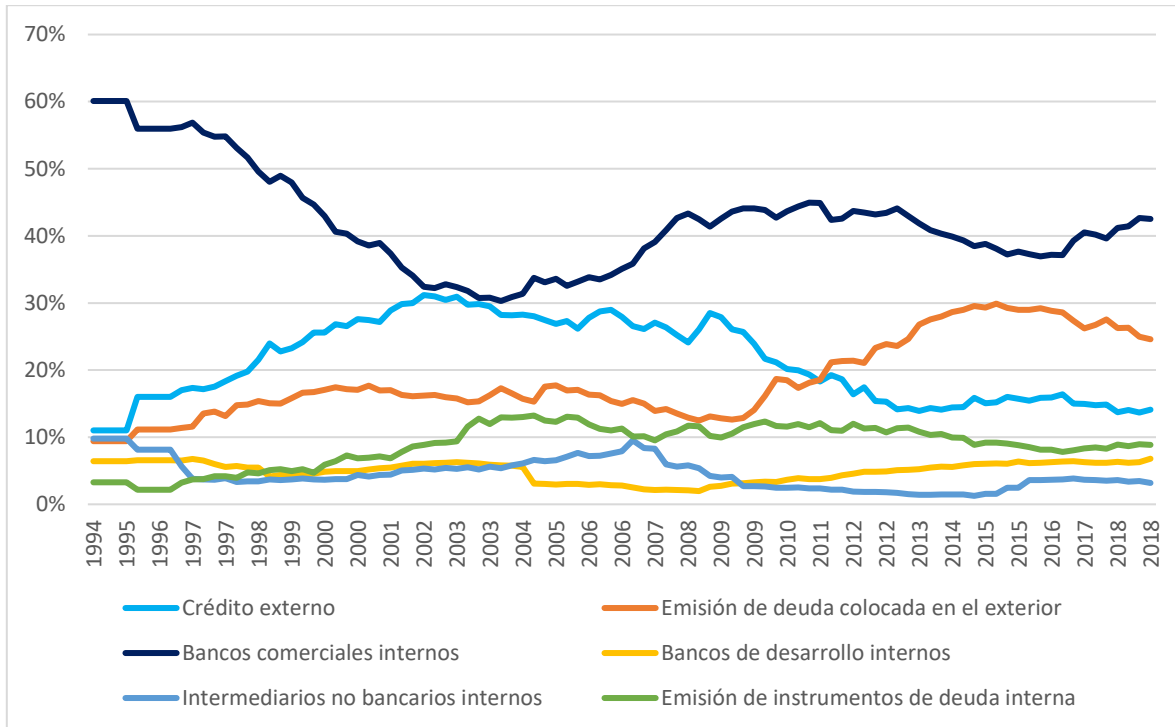
Gráfica 3 - Fuentes de financiamiento al sector privado no financiero como % del PIB



Fuente: series de Financiamiento de Banxico y PIB del INEGI

A su vez, el financiamiento de las empresas privadas no financieras con recursos propios ha incrementado, pasando de representar el 20% del financiamiento total en 1994 al 69% en 2003. Por otra parte, el rol como prestamistas que ahora pueden asumir las empresas hacia sus clientes y socios comerciales es patente en los resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio del Banco de México que documentó en sus ediciones entre 2006 y 2018 que en promedio más del 80% de las empresas encuestadas otorgaron algún tipo de financiamiento.

Gráfica 4 - Fuentes de financiamiento al sector privado no financiero como % del total



Fuente: series de Financiamiento de Banxico y PIB del INEGI

El creciente uso de los productos financieros por parte de las familias se evidencia en el número de expedientes de personas físicas en el buró de crédito que en el año 2000 era de 14 millones y para 2016 registraba ya 94 millones de personas. Los indicadores del crédito inclusión financiera a nivel nacional también dan cuenta de la creciente penetración demográfica del sector financiero en México.

Parte de la estrategia bancaria para lograr este incremento se cimenta en la expansión de la infraestructura financiera en el país. Entre 2009 y 2019 el ratio de sucursales bancarias por cada 10,000 adultos pasó de 1.4 a 1.9, el número de cajeros de 4 a 5.4 y las Terminales Punto de Venta (TVP) de 59 a 102. Entre 2009 y 2017 el número de municipios sin cobertura de sucursales bancarias pasó de 2,456 a 1,214, lo que da cuenta de la expansión de los servicios financieros tanto en las zonas urbanizadas como en las áreas rurales. El número de sucursales se incrementa de manera lenta, dado que la red, se encuentra en un periodo de madurez y las instituciones financieras apuestan por la digitalización de sus canales y por el modelo de comisionistas. Este modelo está basado en establecimiento de corresponsales de instituciones financieras, comerciales y de servicios con las que éstos

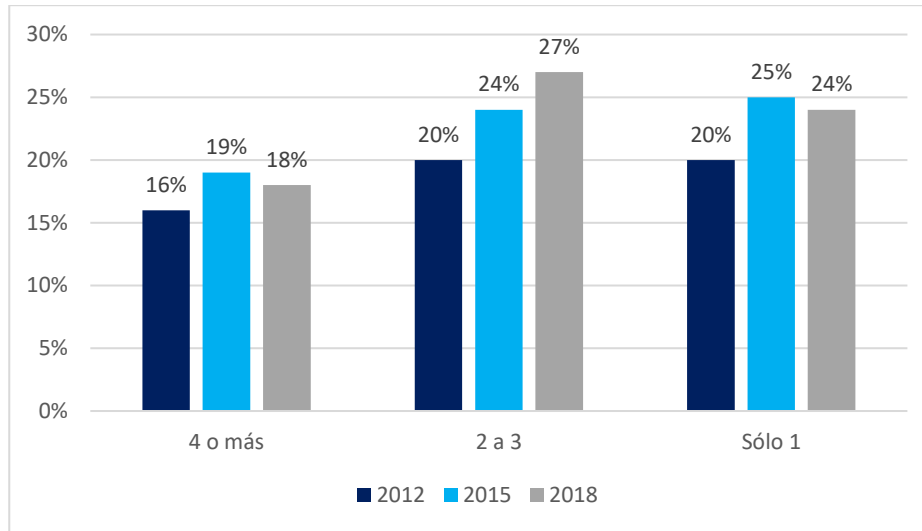
establecen contratos de comisión mercantil, para que actúen frente al público a nombre de dichas instituciones para la realización de múltiples operaciones, que van desde gestionar el pago de servicios, contribuciones, depósitos, retiros e incluso la apertura de cuentas.

Desde su implementación, los corresponsales han presentado una tasa de crecimiento mayor que la de otros canales, tales como las sucursales o los cajeros. Esta tendencia se ha mantenido en el tiempo. De diciembre de 2010 a diciembre de 2016, los módulos comisionistas crecieron a una tasa de crecimiento media anual del 27.7%. De diciembre de 2010 a diciembre de 2011, hubo un crecimiento significativo debido a que se incorporó la red de establecimientos Oxxo.

Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera llevada a cabo por el INEGI y la CNBV, el número de personas entre 18 y 70 años que poseen al menos un producto financiero pasó de 52 a 54 millones entre 2015 y 2018, sin embargo, el porcentaje que éstas representan continúa siendo de 68%. Los productos financieros contabilizados son la tenencia de cuenta con banco o institución, crédito forma, seguro o cuenta de ahorro para el retiro. Esto muestra una ralentización en la inclusión respecto al trienio anterior, ya que de 2012 a 2015 el porcentaje de adultos con al menos un producto financiero pasó de 56% a 68%.

Al analizar más a detalle las estadísticas, se desprende que, aunque durante el trienio 2015-2018 no se ha incrementado el porcentaje de usuarios totales, sí lo ha hecho el número de productos que éstos poseen, incrementando el porcentaje de población con 2 a 3 productos financieros (Gráfica 5).

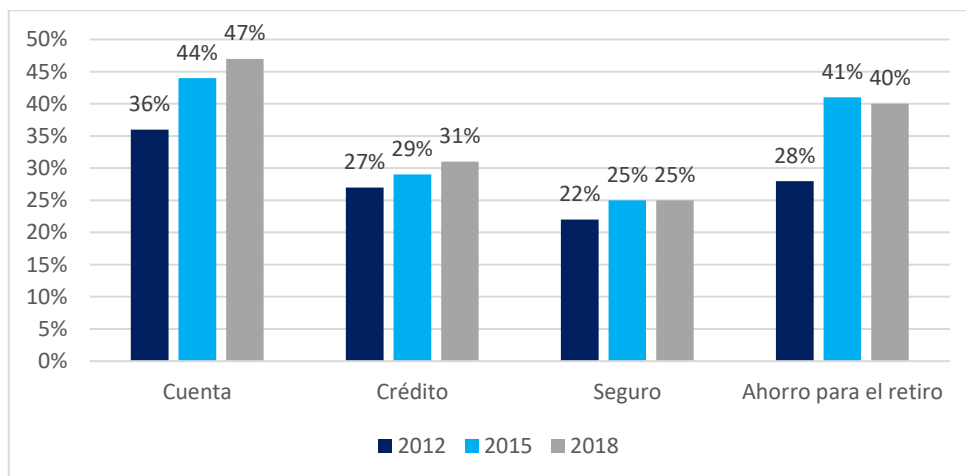
Gráfica 5- Población de 18 a 70 años y su porcentaje por número de productos financieros, 2012, 2015 y 2018



Fuente: INEGI

La evolución del porcentaje de usuarios de productos financieros por tipo de producto apunta a que entre 2015 y 2018 el que tuvo mayor dinamismo fue la tenencia de cuenta en institución bancaria o financiera, ya sea de nómina, ahorro, para recibir apoyos de gobierno u otras. Le siguen los productos de crédito: tarjeta de crédito, crédito automotriz y de vivienda, créditos personales, entre otros, mientras que el porcentaje de población con seguros se mantuvo en 25% y cayó 1% en la tenencia de afores (Gráfica 6).

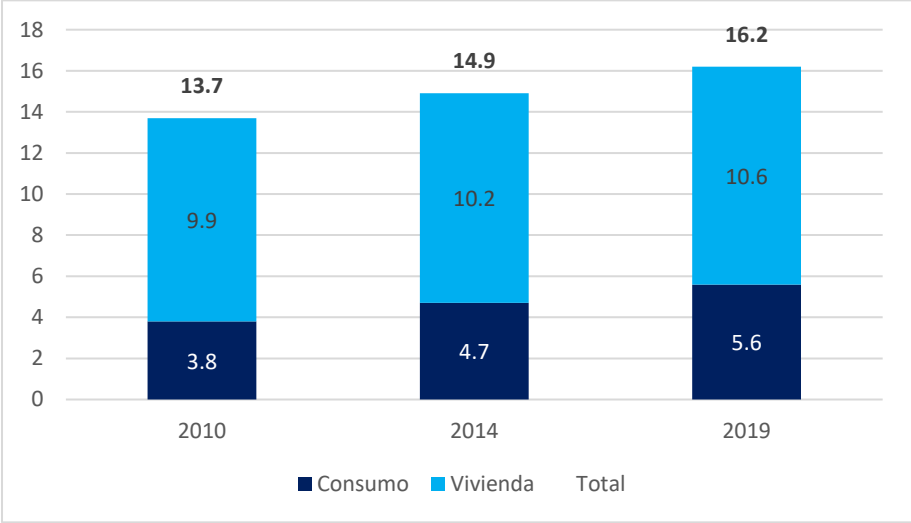
Gráfica 6: Población de 18 a 70 años y su porcentaje por tipo de producto, 2015 y 2018



Fuente: INEGI

El crédito al consumo se ha duplicado en los últimos veinte años en términos absolutos, representando hoy más del 5% del PIB, contra el 2.5% que representaba en 1994. La composición de la deuda de los hogares como porcentaje del PIB dividida entre sus dos vertientes de crédito al consumo y crédito a la vivienda muestra un incremento de 2 puntos porcentuales entre 2010 y 2019, con un mayor dinamismo del crédito al consumo (gráfica 7).

Gráfica 7- Endeudamiento de los hogares como porcentaje del PIB



Fuente: Banco de México

Por otra parte, la caída en la tendencia de afores es correspondiente al auge de los sistemas de ahorro individual basados en los aportes individuales y voluntarios a un fondo privado (administrados por grandes bancos internacionales) como forma de alcanzar una jubilación. Con esto se combate a los sistemas jubilatorios basados en la solidaridad intergeneracional, a la vez que se estimula el ahorro, cuando no la especulación, individual, como un proceso supuestamente beneficioso para el desarrollo del mercado de capital y, a través de este, para el crecimiento, tema que se abordará en el siguiente apartado.

Mundialización financiera y sobreexplotación triplicada.

Como Luis Arizmendi explica, la mundialización de la sobreexplotación laboral triplicó las modalidades de ésta, creando nuevas formas que complementan a la sobreexplotación directa que impone el capital industrial de punta al trabajo nacional. Mediante la privatización de las pensiones se dio lugar a la sobreexplotación triplicada, otro mecanismo mediante el cual los bancos generan ganancias a partir de los ingresos salariales que se destinan al ahorro para el retiro, disminuyendo a su vez las pensiones de jubilación.

James Russell reconoce esto en su ensayo *La expropiación capitalista de los ahorros de jubilación en América Latina y Estados Unidos*:

La transformación de las pensiones tradicionales en planes de inversión privada y la privatización paralela de los planes nacionales de jubilación representan una expropiación masiva de clases en América Latina y en EU. La industria de servicios financieros está asaltando los ahorros de jubilación colectivos de cientos de millones de trabajadores para inflar sus propios beneficios, que han crecido enormemente a expensas de la seguridad del retiro. (Russell, J. 2014, pp. 27)

Russell expone que, en el proceso productivo, luego de que el trabajo de los obreros crea nuevo valor, los capitalistas extraen plusvalía, a partir de la cual realizarán gastos necesarios para su supervivencia y continuarán con el ciclo de acumulación de capital. Por su parte, los trabajadores retienen una parte del valor generado que es superior a la que requerirían para su sola supervivencia, monto que destinan a apoyar a sus dependientes, entre los que se encuentran niños y ancianos.

Para retener esta porción adicional, los trabajadores han atravesado luchas históricas, ya que la clase capitalista no tiene un interés económico que justifique plenamente esta atribución. Aunque los capitalistas tienen interés en asegurar la reproducción de los obreros, que incluye, como mencionamos previamente, la manutención de los niños que en su edad adulta proveerán fuerza de trabajo al sistema, asegurando su continuidad, los ancianos no representan este atractivo económico.

“La clase capitalista no tiene un interés puramente económico explotador en los trabajadores que sobreviven más allá de sus años de

trabajo productivo o en el apoyo a las personas discapacitadas que no puedan producir valor económico.

En la fría lógica del capital se encuentra la fuente oculta del ataque actual a los beneficios del retiro: en el sentido más crudo de los términos, el capitalismo más extremo sería aquel en el que exclusivamente los miembros de la clase capitalista podrían ser apoyados en su edad avanzada. Ya que no existiría ningún tipo de apoyo para los trabajadores jubilados o incapacitados. Los capitalistas únicamente tienen interés político en el hecho de que exista apoyo para los trabajadores después de sus años productivos. Tienen interés en que un sistema que los beneficia de manera desproporcionada sea percibido como legítimo o relativamente justo por parte de los trabajadores. El capitalismo extremo en el que sólo los trabajadores productivos y sus hijos pudieran sobrevivir con niveles mínimos de subsistencia provocaría rebelión.” (Op. cit. pp. 28.)

Disputas constantes para los trabajadores han significado establecer los límites de las pensiones que, por un lado los capitalistas empujan a la baja sin importar si se supera o no la línea de la pobreza y por otro, los trabajadores pugnan por igualar a los salarios recibidos durante su vida laboral.

Desde 1981 se ha llevado a cabo la expropiación capitalista masiva de los ahorros colectivos para la jubilación mediante privatizaciones de los sistemas nacionales de retiro. A nivel mundial, esto comenzaría en Chile bajo la dictadura militar y continuaría durante la década de los noventa en los países de América Latina promovido por el Banco Mundial. En 1995, México haría lo propio a pesar de fuertes protestas contra la medida, caso que analizaremos más a fondo en el siguiente apartado.

“El Banco Mundial, en su infame reporte Averting the Old Age Crisis de 1994, instó a que los sistemas nacionales de jubilación fueran reducidos a instrumentos de programas comprobables para los cuales sólo los pobres serían elegibles. Lo que significa que el resto del apoyo a la jubilación debía venir de las cuentas privadas. (...)

Se trata de una lucha por la reducción de las prestaciones de las jubilaciones con las que la seguridad neta se reduciría al nivel de la pobreza: los trabajadores tendrían que acostumbrarse a los estándares más bajos de vida en la jubilación. Qué tan alto estaría su nivel de vida por encima del nivel de la pobreza, dependerá del destino de sus cuentas de inversión en el mercado de valores.” (Op.cit. pp.28)

En EU los beneficios de las aportaciones privadas patronales de jubilación también comenzaron a transformarse desde 1981, cuando los planes 401(k)³ comenzarían a reemplazar los planes de pensiones tradicionales, para llegar a ser actualmente el esquema de pensión predominante en el país norteamericano.

La privatización de los fondos de pensiones significa dejar atrás los esquemas tradicionales de beneficios definidos en los que el monto de la pensión se determina con base en una fórmula establecida por el historial del salario de los trabajadores, el tiempo de cotización y la edad de los trabajadores, quienes durante su vida laboral contribuyen a un fondo de ahorro común del cual se pagarán los beneficios. Bajo este esquema, parte de las pensiones son sostenidas con los salarios de los trabajadores que están activos, es decir, bajo un mecanismo de solidaridad intergeneracional. A su vez, la solidaridad intrageneracional tiene lugar puesto que los fondos de pensión de los trabajadores de menor longevidad que mueren sin agotar sus contribuciones son empleados en el sistema en las pensiones de los jubilados de mayor longevidad, incrementando los ingresos promedio de los pensionados.

Los nuevos planes de pensión corresponden al esquema de contribuciones definidas, en los que los trabajadores ahorran en cuentas de inversión individuales administradas por intermediarios privados en el mercado de valores y al retirarse, el empleado puede acceder a los fondos acumulados, pero al contrario que en los planes de beneficio definido, no hay garantizada ninguna cantidad. El riesgo de inversión es asumido totalmente por el empleado. La privatización de las pensiones a la par de la desregulación financiera permitió que las pensiones se inviertan en mercados de alto riesgo como es el de derivados sirviendo al capital bancario para adquirir tanto deuda pública como instrumentos financieros derivados, lo que implica que las ganancias se privatizan, pero en caso de pérdidas, éstas se socializan.

³ El 401(k) es un plan de jubilación que permite a los empleados guardar parte de su salario antes de impuestos, como ahorro para su jubilación. Los empleadores no tienen que contribuir a los planes 401(k), pero pueden hacerlo. Algunos escogen contribuir con una cantidad fija de dinero para todos los empleados elegibles, algunos contribuyen un porcentaje de la compensación de los empleados elegibles, y otros igualan la contribución de los empleados elegibles según una fórmula establecida. Las contribuciones del empleador pueden validarse con el tiempo, esto significa que el empleado podría tener que permanecer con la compañía varios años para poder recibir la cantidad total cuando se retire del plan.

Pese a que dichas transformaciones se llevaron a cabo bajo señalamientos de que los trabajadores recibirían mayores beneficios, al paso de los años resultó evidente que las pensiones bajo este esquema son en promedio más de 50% inferiores a las recibidas bajo el esquema tradicional. Los promotores del nuevo sistema de pensiones han cambiado su discurso, argumentando ahora que, aunque las pensiones son menores, este es el único esquema sostenible actualmente debido a que la esperanza de vida de la población se ha incrementado y los sistemas de beneficio definido, en caso de no estar debidamente fondeados, pueden llegar a comprometer la estabilidad de las finanzas públicas y representar una alta carga fiscal para la generación que se encuentra activa en el mercado laboral.

James Russel explica que los planes de pensiones tradicionales de beneficios definidos requieren alrededor de la mitad de las contribuciones de las que son necesarias en los planes de tipo de inversión privada y, sin embargo, los beneficios para los trabajadores son menores debido a que los bancos e instituciones financieras involucradas drenan grandes montos por concepto de gastos de administración, comisiones y ganancias de dichos ahorros, estimando que los trabajadores pierden, como mínimo, el 20% de sus fondos por esta vía. Por otro lado, los planes individuales de inversión privada enfrentan peores condiciones de riesgo que los fondos comunes.

“La contradicción fundamental reside en que una parte significativa de los ahorros colectivos de los trabajadores, que se dedicaba exclusivamente a financiar su jubilación para mantener sus niveles de vida con los planes de pensiones tradicionales, se está desviando cada vez más para proporcionar ingresos a los capitalistas e integrar una creciente fuente nueva de acumulación de capital.

Robin Blackburn se refiere a esta nueva forma de ahorro para el retiro que se invierte en los mercados de valores como capital gris o encanecido (gray capital).⁷ Los trabajadores supuestamente lo poseen como capital personal, pero en realidad tienen poco o ningún control sobre él. Una vez que sus ahorros se colocan en estas cuentas, la industria de los servicios financieros –o sea, el capital financiero– los toma bajo su control” (op cit. Pp 29.)

Actualmente, gobiernos e ideólogos conservadores intentan convencer a los trabajadores de que las pensiones bajo los esquemas tradicionales generarán inevitablemente déficits presupuestales, que como contribuyentes tendrán que solventar las generaciones actuales.

Por otra parte, como Russell denuncia, esta ideología, además, intenta introducir el concepto de la racionalidad en el manejo de las pensiones por parte de los propios trabajadores, en la que son estos quienes deciden sobre el monto y el manejo de su ahorro y, por tanto, la insuficiencia de sus pensiones es responsabilidad individual.

“De esta forma, se promueve la consciencia individual en lugar de la consciencia colectiva de clase, o peor aún su interés pasa a fusionarse superficialmente con el de la clase capitalista puesto que tienen un interés cada vez mayor en el mercado de capitales.” (op cit. pp. 29.)

La imposición de planes de pensiones de contribuciones definidas extiende las desigualdades de clase y posición económica hasta la vejez. Los trabajadores de mayores ingresos tendrán la oportunidad de acumular bienes durante su vida, y por ello disponer de recursos al llegar a la vejez, mientras que los trabajadores de menor remuneración enfrentarán la edad de retiro con pensiones insuficientes para satisfacer sus necesidades básicas, en función de lo que hayan logrado acumular. Esta desigualdad, como menciona Russell, podrá verse reflejada en una “tasa de longevidad clasista diferencial” en la que los ricos podrán acceder a servicios de salud que les permitan ampliar su esperanza de vida, mientras la de los pobres se verá limitada.

Mundialización financiera y sobreexplotación triplicada en México

En México, en diciembre de 1995, los fondos para el retiro de los trabajadores fueron privatizados mediante una reforma constitucional que contó con el apoyo del Banco Mundial, a pesar de grandes movilizaciones sociales en contra de la medida.

En 1997 con la nueva Ley del seguro social, se crearon las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES): administradoras privadas de los fondos de retiro y ahorro de los trabajadores afiliados al IMSS y al ISSSTE cuyo funcionamiento está regulado por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar) y por la Secretaría de Hacienda, que iniciaron su operación el 1° de Julio del mismo año. Este esquema fue una

copia del sistema que se creó en Chile, en época de Augusto Pinochet. A su vez se crearon las Sociedades de Inversiones Especializadas de Fondos para el Retiro (SIEFORES), instituciones encargadas de gestionar las inversiones, enfocadas en un grupo etario particular con la premisa de invertir los recursos de los trabajadores más jóvenes en instrumentos de mayor riesgo y los de los más próximos a jubilarse en activos de menor riesgo.

El sistema privatizado de pensiones mexicano contempla que los trabajadores deben destinar un porcentaje de sus ingresos a cuentas individuales administradas por las AFORES, que invierten el dinero y les cobran a los trabajadores una comisión por las transacciones y otras cuotas. Los patrones y el gobierno no contribuyen a las cuentas de los trabajadores.

La comisión que cobran las Afore a los trabajadores por manejar sus recursos es de 0.98% en promedio, que es el doble de lo que cobran sistemas similares en Estados Unidos o países como Suecia, en donde es de 0.45 o 0.50 por ciento respectivamente, y son más altas de las que tienen en países de América Latina como en Chile que es de 0.54 por ciento, mientras que en Colombia es del 0.62 por ciento.

Tomando como base la experiencia de Chile, los fondos invertidos por las administradoras contribuyeron al desarrollo de los mercados de capitales en el país, lo cual estimuló el crecimiento económico del país y ha tenido retornos razonables. Seis administradoras privadas, la mitad de las ellas de propiedad extranjera, controlan 171 mil millones de dólares en fondos de pensiones, el equivalente a 70% del PIB de Chile. Sin embargo, los trabajadores muestran gran descontento ante las reducidas pensiones que reciben, en contraste con las grandes ganancias que obtienen las empresas que administran sus fondos. A diciembre de 2018, más de la mitad de los jubilados, aun habiendo cotizado entre 30 y 35 años, recibieron una pensión menor a 296,332 pesos, valor inferior al salario mínimo chileno que se ubica en 301,000 pesos.

Las previsiones para el modelo mexicano son aún más desalentadoras ya que todos los parámetros que determinan el monto que recibirán al jubilarse son menores a los del país sudamericano, según datos de la Consar. Un porcentaje de los primeros trabajadores de la generación Afore que alcanzarán la edad de retiro a partir del año 2022 tendrán una

jubilación de apenas 4 mil 475 pesos, de acuerdo con cálculos de la Consar, monto que equivale a 1.5 salarios mínimos mensuales.

En México también se ha dado una alta concentración en el mercado de las AFORES. Las administradoras que concentran el mercado del manejo de los fondos de pensiones de los trabajadores son: Afores Azteca, propiedad de Ricardo Salinas Pliego, la estadounidense Citibanamex, Coppel, de Enrique Coppel Tamayo, XXI Banorte, de la familia Hank González y la aseguradora colombiana Sura. Estas cinco instituciones manejaban en conjunto un total de 50 millones 579 mil 644 cuentas administradas, de acuerdo con las cifras oficiales de enero de 2019. La Afore de Ricardo Salinas Pliego es la más grande del sistema, con un total de 11 millones 991 mil 752 cuentas bajo su administración.

Conclusiones

La mundialización de la sobreexplotación laboral ha impuesto la sobreexplotación duplicada y la sobreexplotación triplicada mediante las tarjetas de crédito y la privatización de las pensiones respectivamente. La mundialización financiera se ha encargado de operar la sobreexplotación duplicada y triplicada a través de los bancos globales.

El capitalismo en su etapa neoliberal ha desarrollado actividades para generar ganancias financieras en formas intensivas y extensivas. La primera es notable en términos del crecimiento y la proliferación de los activos financieros en sí mismos con apegos cada vez más distantes a la producción y el intercambio de productos, como es el caso de los instrumentos derivados, cuyo objetivo como instrumentos financieros es incrementar la especulación. No actúan estos como un seguro para el capital, sino que es un recurso que le da más forma a los poderes especulativos del capital financiero vuelto capital global.

Las formas extensivas implican la generación de ganancias por parte del capital financiero global a través del robo de valor a los salarios futuros a través de las pensiones, y el robo al salario ejecutado a través del crédito al consumo, como nunca antes estuvo facultado en las economías de los Estados del sur.

Estos procesos poseen un núcleo que no es el capital financiero, como puede parecer en apariencia, sino la sobreexplotación laboral que posee una nueva configuración histórica y una nueva lógica de funcionamiento en el tiempo de la mundialización de la sobreexplotación.

Estos cambios tienen lugar a nivel mundial (con una acumulación desigual de capital) e implicaciones sociales incluso sobre cómo la fuerza de trabajo se reproduce en términos de salud, educación y bienestar y cómo es, por lo tanto, apta para el trabajo. Las nuevas formas de sobreexplotación laboral que la mundialización financiera despliega deben ser vistas como estrategias nuevas que el capital desarrolla en su afán de neutralizar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Capítulo 2. Naturaleza del crédito al consumo y estrategia bancaria de expansión en México.

En este capítulo analizaremos la naturaleza de la oferta del crédito hacia las clases medias y bajas en México, mediante la que se realiza la sobreexplotación duplicada desde los bancos globales y nacionales y que como señalan Rajan (2010), Till Van Treeck y Sturn (2012), permite generar ganancias para el capital bancario al mismo tiempo que sostiene los niveles de consumo de las clases medias y bajas, permitiendo realizar el consumo mientras se pospone y encarece el pago de mercancías y servicios.

Comenzaremos con un estudio básico sobre cómo funciona el crédito al consumo dirigido al sector obrero de nuestro país para hacer un examen sobre la lógica de los trabajadores que los impulsa a acceder a un préstamo de cualquier tipo. Luego se presenta un análisis sobre la nueva estructura de los oferentes del crédito a los trabajadores y estrategia que han desplegado para incrementar el uso de sus productos crediticios y expandir su mercado hacia las clases medias y bajas.

Además de examinar el crédito que tradicionalmente se otorga a las unidades familiares mediante instituciones bancarias, este estudio considera el crédito emitido por empresas o corporaciones no financieras, principalmente comerciales, que en las últimas dos décadas han comenzado a ofertar servicios financieros y bancarios a los hogares, también llamados bancos no bancos. La creación de bancos o filiales financieras a partir de empresas comerciales ha cobrado especial relevancia en el mercado de crédito al consumo nacional, afianzando un importante papel especialmente a través de los últimos quince años.

Motivación del crédito al consumo en México

El crédito al consumo ha sido una práctica común en la sociedad, al ser utilizado para satisfacer una necesidad en forma inmediata. Aunque la deuda de las familias puede asumirse en una escala secundaria como soporte de proyectos de emprendedurismo ante la volatilidad de los ingresos de microempresarios en el sector de las PyMEs o de trabajadores independientes que puede compensarse a través del crédito, por lo general los hogares no están involucrados en la producción y actualmente los obreros y sus familias recurren al crédito para poder acceder al consumo mediante el pago de un sobreprecio en el que se incluyen la tasa de interés y las comisiones aplicables.

En términos muy resumidos la economía capitalista se trata de una estructura completa que comprende dos esferas de actividad: producción y circulación; entre las cuales la producción es dominante. Tanto la producción como la circulación poseen su propia lógica interna, aun cuando la relación entre ambas es inseparable. La producción crea valor; motivada por la obtención de plusvalía, que se deriva de la explotación del trabajo; su objetivo es la acumulación de capital. La circulación por su parte no crea valor; da como resultado ganancias, pero estas se derivan de la redistribución de la plusvalía. Las finanzas son una parte de la circulación, pero su objeto comercializado es el capital prestable, a partir del cual se genera el crédito en el capitalismo.

Los hogares han implementado distintas estrategias para intentar evitar el descenso de sus ingresos, lo cual ha actuado como paliativo del problema estructural que supone una demanda reducida. Entre estas se encuentra el incremento de las horas de trabajo individual, del número de miembros del hogar que participan en el mercado de trabajo, la participación como beneficiarios de transferencias del Estado y en el empleo informal en búsqueda de oportunidades para incrementar sus ingresos corrientes, aún a costa de reducir sus prestaciones laborales como seguro de salud, ahorro para el retiro y crédito a la vivienda.

La mainstream economics intenta explicar la demanda de crédito al consumo mediante la teoría del ciclo vital de Franco Modigliani (1970) que retoma la postura de Milton Friedman para señalar que los consumidores dividen equitativamente sus ingresos a lo largo de su vida para mantener uniforme su consumo. Este enfoque apela a las expectativas racionales

de los consumidores ante cambios en su renta presente debido a fluctuaciones transitorias y aleatorias o a variaciones sistemáticas derivadas de la evolución de sus ingresos y necesidades a lo largo del ciclo vital de su existencia, por lo que los individuos se endeudan temporalmente según sus expectativas, lo que en el largo plazo tiende a un valor estable. El endeudamiento aparece de esta forma, como una herramienta para equilibrar el consumo.

James Duesenberry, basado en un estudio del comportamiento del consumo durante la depresión de la década de 1930, ofreció varias explicaciones alternativas para la creciente demanda del crédito:

“el consumo no solo depende del nivel absoluto del ingreso actual, sino también del ingreso actual en relación con el ingreso pasado ; las personas cuyos ingresos son bajos en relación con sus ingresos pasados reducen el ahorro e incurrir en déficits, si tienen los activos o créditos necesarios, para proteger sus niveles de vida (cf. Duesenberry, 1949, pp. 76-89).

Por otro lado, indica que aún las familias que han mantenido ingresos constantes pueden recurrir a un mayor crédito para acceder a nuevos bienes y servicios. El caso de los bienes que no existían antes del aceleramiento actual de la innovación tecnológica como computadoras y otros electrónicos domésticos también podría explicar una mayor demanda de crédito.

Finalmente, otra motivación señalada por Duesenberry para incrementar el uso del crédito es la que él llamó "efecto de demostración" que surgiría de la necesidad de reconocimiento social y del deseo de imitación de las clases altas. Estos impulsos además estarían según Duesenberry mediados por el nivel de ingreso de las personas en relación por los de los demás con quienes entra en contacto (Duesenberry, 1949).

Otras explicaciones más recientes plantean que existe una "financiarización de la vida diaria que enfatiza la manera en que los hogares desarrollan una cultura financiera en concordancia con la expansión de mercados financieros (...) en vez de utilizar los préstamos personales para proteger su estilo de vida de impactos en el ingreso, las familias también movilizan y combinan diferentes tipos de deudas de consumo para llevar a cabo

proyectos de movilidad social, empezar pequeños negocios, regular relaciones sociales dentro y fuera del hogar, y pagar otras deudas.” (González, 2015, pág. 781).

Una perspectiva más realista, sin embargo, debe apuntar a que las finanzas personales de los trabajadores están dirigidas a satisfacer necesidades básicas de éstos y por lo tanto el uso del crédito al consumo por los trabajadores de bajos y medianos ingresos apunta a satisfacer necesidades como alimentación, vestido, vivienda, limpieza, salud, transporte, educación, esparcimiento, etc.

En la gestión de las finanzas personales los trabajadores actúan con menor previsión que las empresas por su falta de información y porque que los individuos actúan motivados por la necesidad de obtener valor de uso. Las decisiones financieras y de consumo de los trabajadores son guiadas por su habilidad para “economizar” a partir de diferentes tipos de información y acceso al mercado.

Enmarcados en un contexto donde el Estado se ha retirado de su función en la previsión social de vivienda, pensiones y alimentación, los trabajadores se sujetan a un escenario en el que el acceso al dinero se convierte en un elemento indispensable para conseguir productos básicos, condicionando de esta manera el racionamiento de estos.

En el siguiente apartado se analiza la oferta particular de crédito destinado a los trabajadores de las clases medias y bajas, así como la estrategia de los llamados bancos de nicho que atienden este segmento.

Estrategia bancaria para la operación de la sobreexplotación duplicada

Surgimiento de instituciones de crédito al consumo enfocadas en grupos de bajos y medianos ingresos

Con el incremento de corporaciones no-financieras que extienden su marco de actividades hacia la esfera financiera y del crédito, ha surgido lo que Krippner (2005) denomina “el capitalista financiero”: agentes empresariales que participan en la compra y venta de acciones y otros instrumentos financieros, así como prestamistas directamente en el mercado del crédito. Las ganancias del capitalista financiero se derivan no solo de las actividades productivas sino de los intereses y los dividendos generados en el mercado financiero.

Como se mencionó antes, desde hace casi dos décadas en México han aparecido los llamados bancos-tienda: empresas comerciales que ofrecen crédito directamente a las familias. Cuando estos comerciantes ejecutan una venta a crédito, no están realizando el precio de la mercancía, pues parte de su capital actúa no como capital comercial sino como capital financiero. De modo que el capitalista financiero está anticipando al trabajador un valor en forma del producto, sobre el cual aún posee la propiedad. Se trata, en realidad, de un préstamo destinado al pago del consumo de subsistencia, que a la postre habrá realizado la ganancia del capital productivo y del capital financiero por igual, representando una doble apropiación del trabajo de los asalariados.

Mientras los perceptores de salarios recurren a los instrumentos crediticios, los bancos han respondido incrementando su oferta y modificando sus condiciones para incluir en el financiamiento a un amplio sector de la población que había estado excluido del sector financiero debido a sus bajos ingresos o a la informalidad laboral, principalmente: “Los hogares son igualmente clave para el proceso de financiarización dada su creciente dependencia hacia el crédito bancario para subsanar la escasez de ingresos causada por el estancado crecimiento salarial lo que ha proporcionado a los bancos gran parte de la materia prima necesaria para crear cantidades crecientes de valores respaldados por activos.” (Lysandrou, 2014, pág. 6)

En 2002 en México, comenzaron a aparecer los llamados bancos-tienda, con la entrada de Banco Azteca al sistema financiero mexicano, con lo que se inauguraría una etapa en que

la principalmente las empresas comerciales, comenzaron a ofrecer crédito directamente a las familias en primera instancia para la adquisición de sus propios productos, y después, a través de la creación de filiales financieras, principalmente a través de tarjetas de crédito, lo cual ha incrementado las ganancias de las empresas por la vía de márgenes financieros y también la deuda de los trabajadores.

Otro importante cambio observado en el periodo es que las empresas no financieras han incursionado de manera directa en la operación de actividades financieras para obtener ganancias adicionales a su actividad empresarial original. (Zorn et al., 2004) Esta nueva esfera de realización de ganancias puede explicar el que a pesar del incremento en las ganancias no se reactive la inversión productiva, estando así ante un escenario de desvinculación de la rentabilidad y la dinámica inversora.

La creciente participación del capital industrial y comercial en los servicios financieros se refleja en la estructura de la banca comercial del país. El número de bancos controlados por entidades no financieras no pertenecientes a un Grupo Financiero se duplicó entre 2010 y 2018, pasando de 5 a 10 bancos.

Tabla 1 - Estructura corporativa de la banca comercial¹

	Junio - 2010		Diciembre - 2016		Marzo - 2018	
	Número de bancos	Participación de los activos totales de la banca comercial (%)	Número de bancos	Participación de los activos totales de la banca comercial (%)	Número de bancos	Participación de los activos totales de la banca comercial (%)
I. Filiales de entidades financieras del exterior	17	74.3	17	67.7	20	67.2
a. pertenecientes a un grupo financiero (GF)	11	73.0	10	66.6	10	64.7
b. no pertenecientes a un GF	6	1.3	7	1.0	10	2.5
II. Controlados por personas físicas nacionales	15	22.7	19	25.2	18	25.0
a. pertenecientes a un GF	10	20.5	7	21.7	8	21.7
b. no pertenecientes a un GF	5	2.2	12	3.5	10	3.3
III. Controlados por entidades no financieras	9	3.0	14	7.2	15	7.8
a. pertenecientes a un GF	4	1.4	5	4.4	5	4.7
b. no pertenecientes a un GF	5	1.6	9	2.8	10	3.2
TOTAL	41	100	50	100	53	100

Fuente: Banco de México

1/ El número de entidades financieras se refiere a las que se encuentran autorizadas, aunque algunas no se encuentran operando. Los activos totales de la banca comercial incluyen los de aquellas sofomes reguladas que consolidan con el respectivo banco en caso de ser subsidiarias.

Actualmente, el número de empresas o corporaciones no-financieras que extienden su marco de actividades hacia la esfera financiera o bancaria que emergen de empresas de dedicadas al comercio al menudeo ha crecido de manera considerable. (Seccareccia, 2012, pág. 282).

Los ingresos emanados de las actividades financieras de las empresas productivas, como la creciente adquisición de acciones e instrumentos financieros, les han permitido así mismo operar como prestamista ante los agentes con balance deficitario, que, en el caso de las empresas comerciales, son principalmente sus clientes, a los que ahora con los que ahora pueden comercializar sus productos a través del crédito. Esto explica la creciente participación de empresas identificadas con actividades comerciales que paulatinamente se insertan en el mercado de los créditos.

Un ejemplo de este fenómeno en México es el de la industria automotriz (Ortiz y Marcial, 2018), donde las corporaciones automotrices han incursionado en actividades como prestamistas a través de esquemas de financiamiento operados por sus propias filiales financieras. De esta forma, los bancos han perdido relevancia en el financiamiento automotriz; lo que se perfila como un importante instrumento de apropiación de ganancias para esta industria.

Podemos resaltar el caso de banco Volkswagen México, de la automotriz del mismo nombre. Esta filial mexicana de Volkswagen bank, opera en México como Institución de Banca Múltiple por lo que no solo ofrece créditos automotrices como las filiales financieras de las empresas del ramo, sino también productos de depósito, ahorro e inversión. Sus operaciones comenzaron en México en 2008.

Casi cuatro años seguidos registraron pérdidas constantes, pero de 2011 a la fecha ha incrementado el número de créditos automotrices otorgados, de 25 mil a 37 mil, aunque en alcanzó los 52 mil créditos. El monto de los depósitos a plazo desde 2016 se ha mantenido alrededor de los 2,500 millones de pesos.

De esta forma, ha sido puesta al alcance de las familias una mayor oferta de instrumentos de crédito, emitido por bancos comerciales y por empresas no financieras en distintos productos o satisfactores. Esta oferta ha funcionado como elemento compensatorio en el mantenimiento de los niveles de demanda necesarios para la realización de las ganancias y la reproducción del sistema económico, a la par que ocasiona un incremento en la deuda de los hogares.

Para aumentar la penetración del crédito en las familias, los requisitos de contratación fueron relajados, para abarcar sectores poblacionales tradicionalmente excluidos del sector

bancario comercial por la imposibilidad de comprobar ingresos o por el bajo nivel de estos. Sin embargo, dado que estos sectores representan un riesgo de impago elevado para los prestamistas, el crédito al que acceden se caracteriza por condiciones altamente lucrativas, como tasas de interés y comisiones excesivamente elevadas que incrementan significativamente la carga financiera de los prestatarios, hasta incluso llevar a la quiebra su economía familiar.

En el mercado financiero mexicano, además de la actividad que los grandes bancos han desplegado para financiar estos grupos, han aparecido desde 2002, bancos especializados en la oferta de crédito al consumo hacia grupos de bajos y medianos ingresos. Los más relevantes son Banco Azteca (2002), Walt-Mart (2007) y Bancoppel (2007). Estos bancos están asociados a empresas comerciales, por lo que también son denominados bancos-tienda. Otras instituciones más pequeñas de este sector son: Autofin, Compartamos, Consubanco (antes Banco Fácil) y Banco Ahorro Famsa.

Con la emergencia de estos bancos se ha complementado la oferta de productos y la capacidad del sistema para ampliar la bancarización de la economía. La rentabilidad de estos bancos se ha logrado en gran medida gracias al aprovechamiento de la experiencia de décadas en algunos casos, que tienen los grupos comerciales a los que pertenecen, en la realización de pequeños préstamos a plazos para la comercialización de sus mercancías, que les había dotado de datos enriquecidos y tecnología de información y recopilación, para partir de una posición única para dirigirse a estos segmentos poblacionales, que en México abarca más del 70% del total. Muchos de estos hogares forman parte de la economía informal como trabajadores u operan microempresas informales que carecen de la documentación necesaria para obtener préstamos bancarios. La naturaleza de las operaciones de estos bancos estuvo adaptada desde un principio a las características de estos grupos, con bajos requisitos de documentación, la orientación geográfica estratégica de sus sucursales, el tamaño de los préstamos ofrecidos, etc.

La principal línea de negocio de estos bancos es la venta de bienes de consumo duradero y no duradero, desde alimentos hasta electrodomésticos. Para desplegar esta oferta han aprovechado su red de sucursales para en un corto plazo, llegar a un mayor número de prestatarios potenciales. Por ejemplo, a tres años de su creación en 2007, Banco Walt-Mart y Bancoppel alcanzaron 263 y 242 sucursales, respectivamente, lo que significó una ventaja

de entrada respecto a la naturaleza de los bancos tradicionales en el inicio de sus operaciones, lo que ha sido un elemento definitorio de su capacidad de generación de ganancias.

Las cambiantes tecnologías de evaluación de los tomadores de crédito ha sido también parte estratégica para de la bancarización de las familias de bajos y medianos ingresos. Los instrumentos para seleccionar y administrar a los consumidores de crédito en la industria de préstamos al consumidor han tenido una gran transformación. Hasta hace menos de dos décadas se obtenía la calificación crediticia de potenciales prestatarios a partir de las respuestas de cada solicitante a un cuestionario que intentaba predecir el riesgo del préstamo con base a estadísticas generales. Hoy en día se utilizan potentes herramientas tecnológicas de cálculo integradas en sofisticados paquetes de software e interfaces de computadora que coordinan entre estadísticos en la etapa posterior, almacenes de datos electrónicos, administradores de riesgos y campañas de marketing en la etapa inicial. Las diferencias en el diseño e implementación de esta evaluación han cambiado significativamente los mercados a través del cálculo del riesgo.

La racionalización de las prácticas de calificación crediticia ha sido posible bajo las condiciones institucionales apropiadas que aseguren la disponibilidad de datos sobre los consumidores, por ejemplo, de los mercados de tarjetas de crédito (un subconjunto de mercados de crédito al consumo). Pasando de una distribución del crédito basadas en evaluaciones subjetivas, en las redes sociales y en la 'confianza' (es decir, amistades demostrables, lazos de parentesco y empleo), a prácticas calculadoras a partir de datos que proveen los burós de crédito, como instituciones de recopilación y distribución de datos, atacando la incertidumbre que enfrentaban los bancos hacia el riesgo y permitiendo el surgimiento de técnicas de gestión de riesgos basadas en datos. (Poon, 2007)

El Crédito de nómina también ha facilitado el camino para la provisión de financiamiento a las clases medias y bajas. Este producto de crédito se ha convertido en México en el tercer tercero más numeroso, con 5 millones de contratos a junio de 2017, 3% adicional a lo reportado un año antes, con una penetración de 587 productos de crédito por cada diez mil adultos.

Para el otorgamiento de este tipo de créditos, los potenciales prestatarios deben contratar previamente con el banco en cuestión, el servicio de dispersión de nómina provisto por los bancos a los patrones; mediante el cual se realiza la transferencia electrónica de las remuneraciones laborales de una cuenta del patrón a una cuenta del empleado.

Los cobros de estos créditos se realizan mediante descuentos a la cuenta de nómina del trabajador de manera automática cada que éste recibe su salario.

Este modelo de crédito establecido en el sistema bancario propicia que los servicios de nómina (dispersión, administración y crédito) estén integrados en una sola institución.

Con este tipo de crédito, los bancos tienen acceso a información de la cuenta de nómina del trabajador (flujos de ingreso y estabilidad laboral), lo que les permite un mejor análisis del acreditado. Por otro lado, pueden acceder también a información del patrón (rotación del personal y tamaño de la empresa) para determinar las condiciones del crédito.

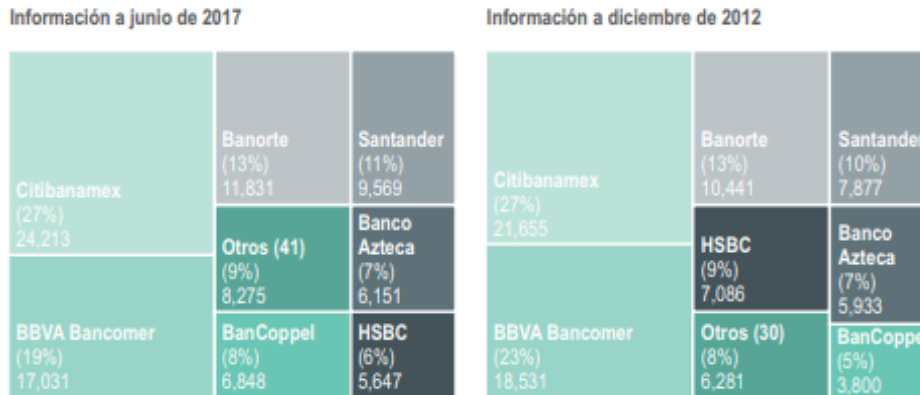
Al tener la capacidad de sustraer los pagos del crédito directamente de los ingresos de los trabajadores, incluso antes de que el trabajador pueda disponer del mismo, asegura la eficacia del cobro al privilegiar su pago respecto a cualquier otra necesidad permanente o eventual del trabajador.

Por estas características, podemos determinar que el servicio de crédito de nómina se brinda a un mercado cautivo de la institución que lo ofrece, ya que el grado de sustitución con otros créditos es prácticamente nulo por el lado de la oferta. La integración y la falta de sustitutos efectivos ha permitido en que estos créditos se ofrezcan a tasas elevadas a pesar del bajo riesgo que conllevan, en comparación con otros créditos al consumo, como el personal o las tarjetas de crédito, lo cual se abordará más adelante.

Participación en el mercado

Las nuevas prácticas y características de los bancos enfocados al crédito al consumo les han permitido ganar rápidamente una participación importante en el mercado mexicano. Banco Azteca, por ejemplo, creado en 2002, tenía ya en 2012 el 7% del mercado de productos de captación, mientras BanCoppel, creado en 2007, representaba en el 2017 el 8% de este mercado (Gráfica 8).

Gráfica 8 - Productos de captación por institución de la banca.

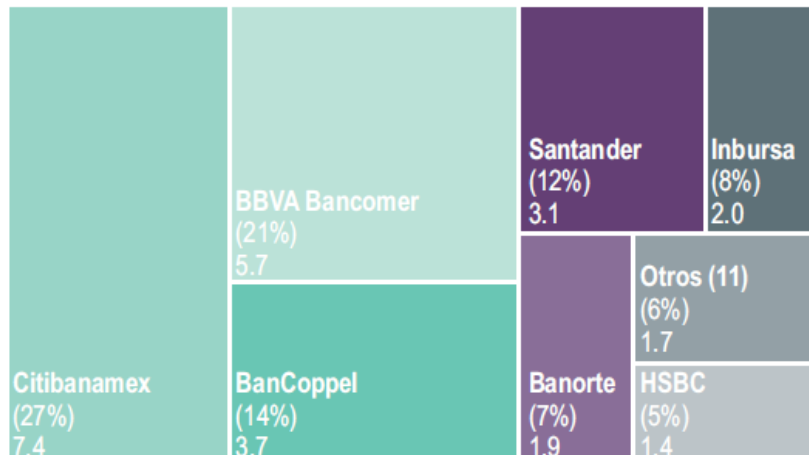


Cifras en miles.

Fuente: CNBV. Reporte Nacional de Inclusión Financiera 2019

En el mercado del crédito individual, donde las tarjetas de crédito son el principal producto consumido y representan más de la mitad de los contratos totales de productos de crédito de la banca, también ha cobrado gran relevancia Banco Coppel, que al 2017 contaba con el 14% del mercado. Y su expansión sigue marcha, pues se encuentra en el segundo sitio de los bancos que mayor crecimiento registraron en el número de contratos de tarjetas de crédito, de junio de 2016 a junio de 2017 con 379 mil contratos detrás de Inbursa con 464 mil contratos. A pesar de que 18 bancos reportan contratos de tarjetas de crédito a junio de 2017, solo cuatro concentran 74% del total de los contratos: Citibanamex (27%), BBVA Bancomer (21%), BanCoppel (14%) y Santander (12%) (ver Gráfica 9).

Gráfica 9 -Tarjetas de crédito por institución de la banca



Cifras en miles.

Fuente: CNBV. Reporte Nacional de Inclusión Financiera 2018

Los créditos personales representan el 22% del total de créditos de la banca, el segundo producto de crédito más numeroso. Al cierre de junio de 2017, los créditos personales alcanzaron la cifra de 11 millones, 6% más que en junio de 2016. Los dos bancos que concentran 71% del total de créditos personales son dos de los llamados bancos-tienda: Banco Azteca y Banco Ahorro Famsa

Como se mencionó más arriba, el tercer producto de crédito más numeroso es el crédito de nómina. 15 bancos ofertan este producto de crédito, sin embargo, cinco concentran el 92% de los contratos: BBVA Bancomer (30%), Citibanamex (21%), Banorte (18%), Bansefi (12%) y Santander (11%).

A junio de 2017, los créditos para Adquisición de Bienes de Consumo Duradero alcanzaron 3.2 millones de contratos. pese a que son cinco los bancos que reportan información a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Banco Azteca concentra el 99.9% del total de los contratos reportados.

Intereses y comisiones

La falta de regulación efectiva en materia de competencia y en defensa de los prestatarios como consumidores, han permitido que las condiciones del crédito en México -medidas en términos del costo de éste- sean ampliamente ventajosas para los bancos, al aplicar altísimas tasas de interés y grandes comisiones por diversos servicios, donde se incluye incluso la consulta de saldo por parte de los clientes.

Pese a que en algunos productos como los créditos de nómina y créditos personales han mostrado en los últimos siete años una tendencia a la baja, las condiciones del crédito por tarjeta de crédito ofrecido a la población han empeorado sustancialmente en los últimos años.

En la gráfica 10 podemos observar el comportamiento de la tasa de interés efectiva de créditos activos, otorgados en el último año, dispuestos con tarjeta de crédito para clientes no totaleros. En el caso de tarjetas de crédito, para medir el costo del crédito se emplea la tasa de interés efectiva anual (*TEi*) que cobra la institución al acreditado. La *TEi*, se obtiene de dividir los intereses promedio cobrados en el mes entre el saldo promedio del crédito a la fecha de corte del mes. El resultado se multiplica por un factor que resulta de dividir los 360 días del año entre el número de días efectivamente transcurridos (DET) en el mes correspondiente.

Para obtener las tasas efectivas considerando promociones, se usan los siguientes valores de intereses y saldos:

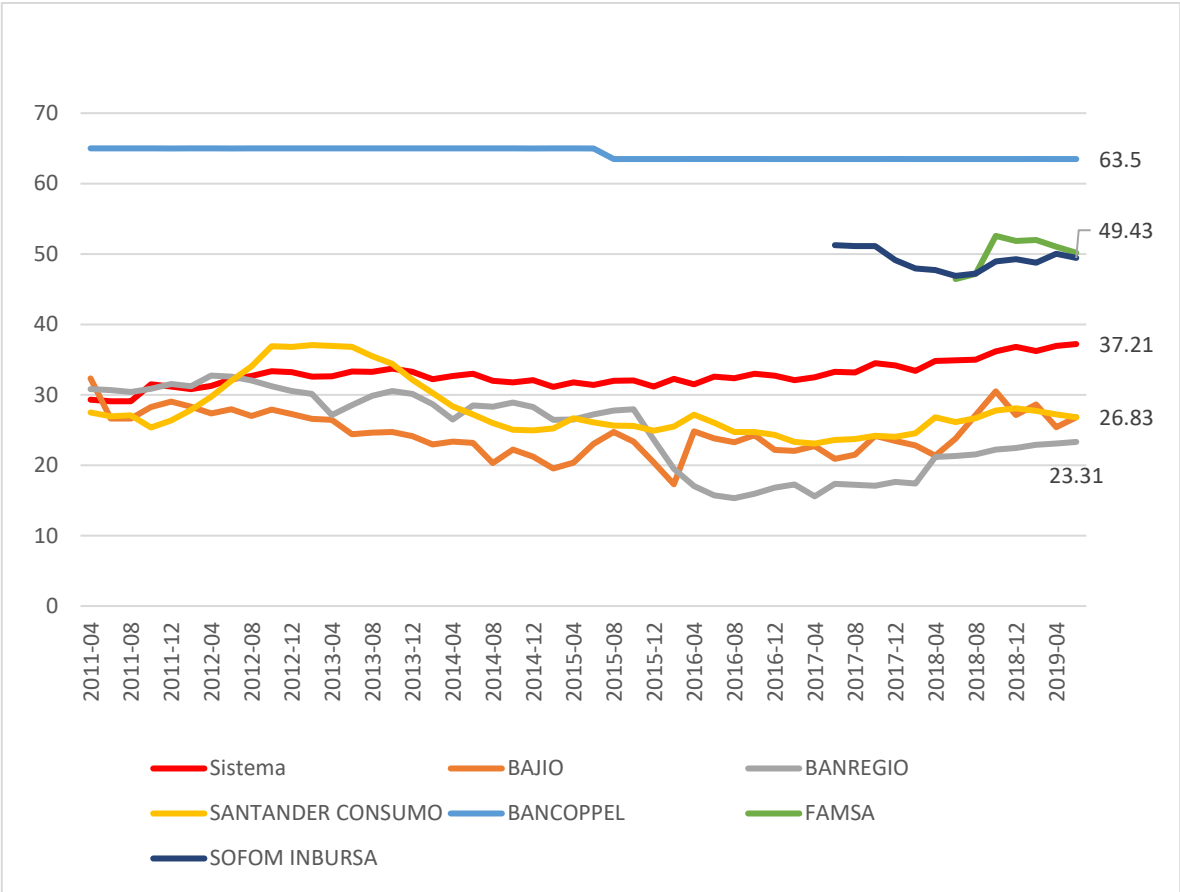
- Intereses: Intereses revolventes promedio mensual + Intereses de promociones con intereses promedio mensual
- Saldo: Saldo total promedio mensual

La gráfica muestra las 3 instituciones con menor tasa de interés y las 3 instituciones con mayor tasa, así como una variable denominada “sistema” que corresponde al sistema en su conjunto.

La tasa de interés considerando promociones es para el sistema en promedio de 37%, mientras que Bancoppel, que como mencionamos previamente, está enfocado en

prestatarios de bajos recursos, posee el 14% del mercado de tarjetas de crédito se ofrece con una tasa de 63.5%.

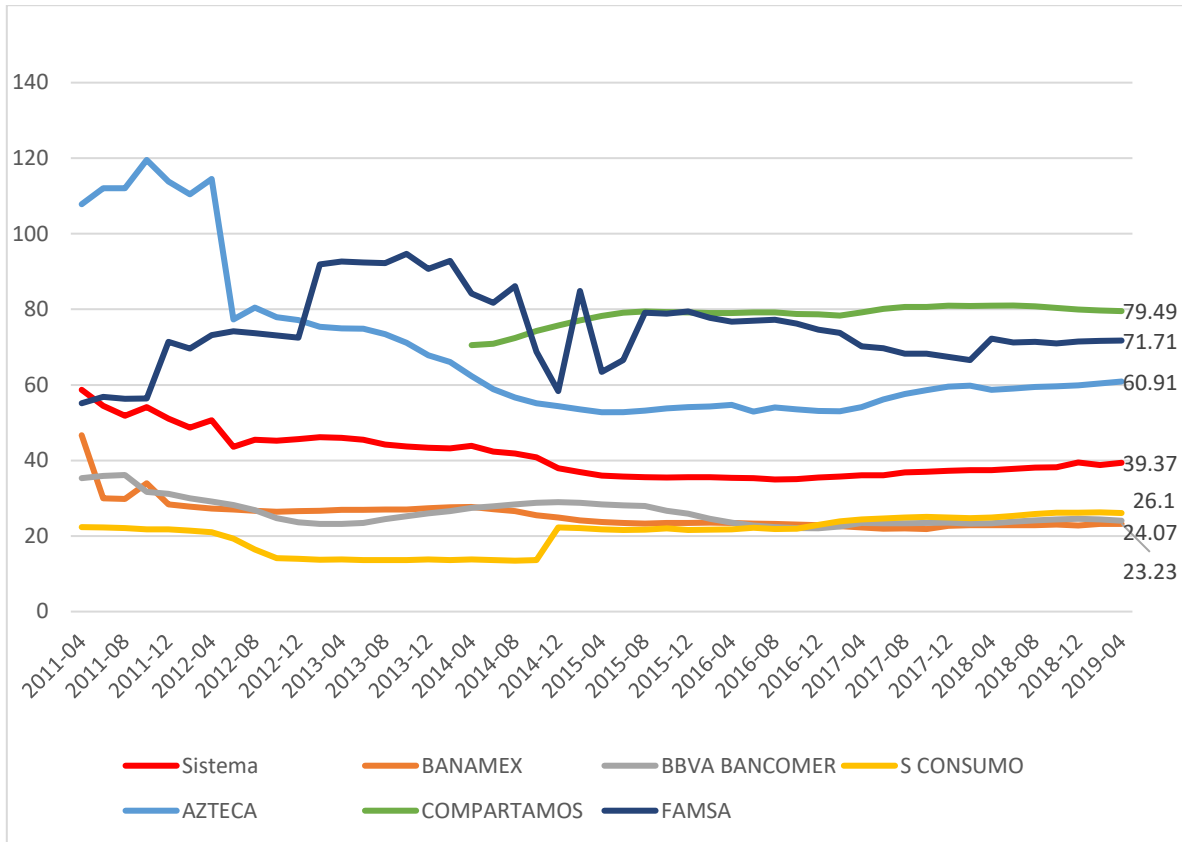
Gráfica 10 - Tasa efectiva de tarjeta de crédito considerando promociones por institución bancaria



Fuente: Banco de México. Portal de Transparencia y Competencia del Sistema Financiero <http://www.banxico.org.mx/PortalTranspCompSistFin/>

Finalmente, respecto al segundo producto más numeroso en el mercado del crédito al consumo de los hogares, el crédito personal, se presenta una tasa de interés promedio en el sistema de 39.3%, aún mayor que en el observado en el crédito otorgado mediante tarjeta de crédito. Es destacable el hecho de que los dos bancos con mayor participación en este tipo de producto: Banco Azteca y Banco Famsa, ofrezcan una tasa de interés muy superior a la tasa promedio del sistema, de 71.7% y 60.9% respectivamente, debido además a que como se mencionó más arriba, el mercado objetivo al que dirigen su negocio es a los sectores más desfavorecidos de la población.

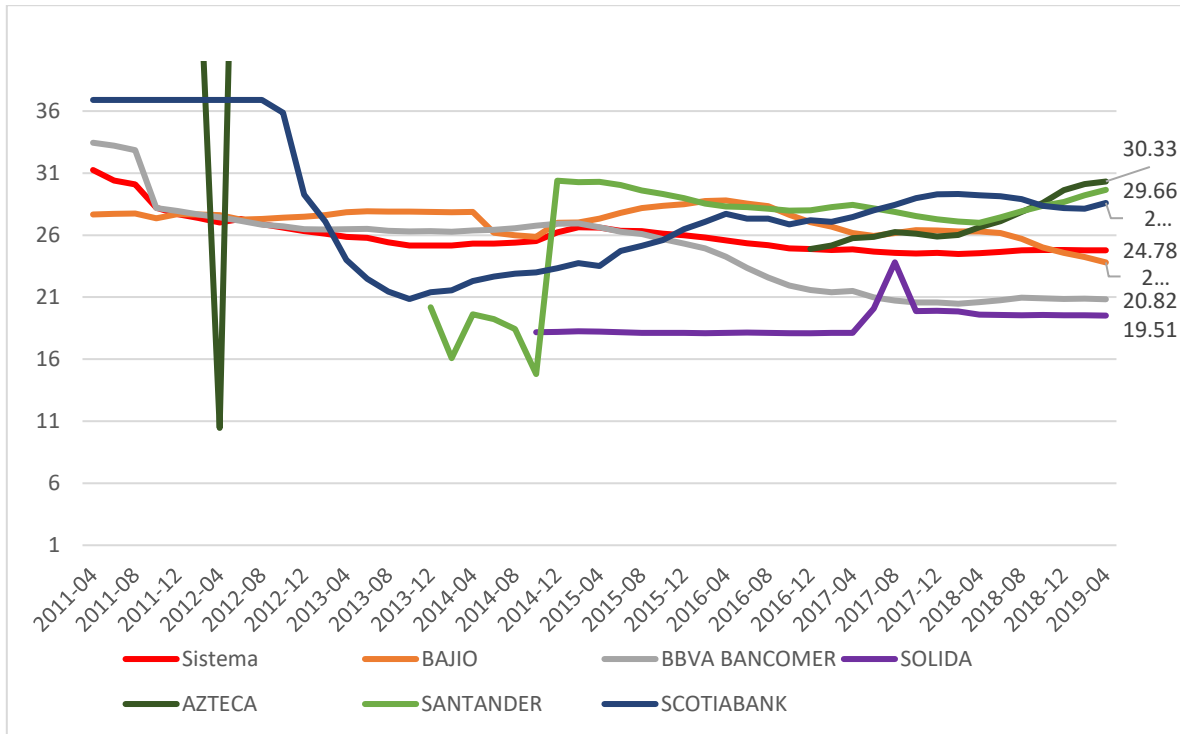
Gráfica 11 - Tasa promedio ponderada por saldo para Crédito Personal por institución bancaria



Fuente: Banco de México. Portal de Transparencia y Competencia del Sistema Financiero
<http://www.banxico.org.mx/PortalTranspCompSistFin/>

Por su parte el crédito de nómina como se mencionó antes, opera con tasas de interés elevadas a pesar del bajo riesgo que implica la naturaleza cautiva del prestatario. En promedio, en el sistema se oferta este tipo de crédito a una tasa de 24.7%, siendo Solida la institución bancaria con menor tasa de interés (19.5%) y Banco Azteca el más elevado (30.33%), ambos con baja representación en este tipo de crédito, debido a la naturaleza de su oferta de crédito, que busca captar trabajadores de bajos y medianos recursos que en gran medida trabajan en el sector informal.

Gráfica 12 - Tasa promedio ponderada por saldo para Crédito de Nómina



Fuente: Banco de México. Portal de Transparencia y Competencia del Sistema Financiero
<http://www.banxico.org.mx/PortalTranspCompSistFin/>

Adicional a los ingresos que los bancos ganan por la práctica del cobro de intereses a partir de préstamos al consumo, en la reinversión de su negocio también han incrementado el ingreso derivado del cobro de comisiones (Erturk & Solari, 2007).

En México se encuentran registradas 5 mil 310 comisiones en el sector bancario de las cuales, el 58% del total son impuestas a productos de crédito y el resto a productos pasivos y servicios. Entre las comisiones más representativas de los productos de crédito se encuentran las de tarjetas de crédito: reposición de plástico por robo o extravío (168 comisiones), disposición de crédito en cajero automático (159 comisiones) y anualidad titular (158). En los créditos Hipotecarios: avalúo (282), contratación o apertura (238), comisión diferida por autorización (176). Respecto al producto Cuenta de Depósito: impresión estados de cuenta (315), aclaración improcedente (279), cheque devuelto sin fondos (226).

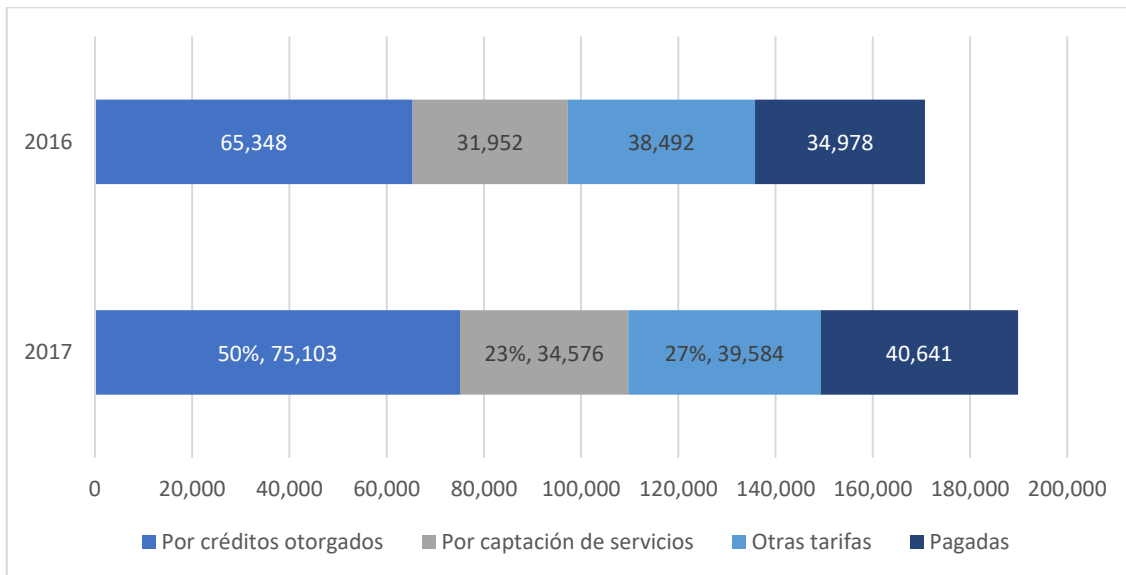
Tabla 2 - Comisiones por producto 2017

	Productos con comisiones	Comisiones registradas	Comisiones promedio por producto
Total	1,299	5,310	4
Conceptos de comisión	Crédito Hipotecario	289	1,316
	Tarjeta de Crédito	170	1,056
	Crédito simple	84	179
	Crédito de auto	63	216
	Crédito personal	51	117
	Crédito en cuenta corriente	46	116
	Arrendamiento Financiero	15	34
	Factoraje financiero	12	19
	Otros Créditos	10	20
			3073 (58%)

Fuente CNVB

En 2017 la banca comercial obtuvo 108 mil millones de pesos por cobro de comisiones netas (8% más que en 2016), el 50% por créditos otorgados, 23% por captación y servicios y 27% por otras tarifas no especificadas.

Gráfica 13- Comisiones bancarias netas.



Cobradas: cobro de alguna comisión al usuario.

Pagadas: pago de alguna comisión de banco a banco (compensación).

Fuente: CNBV

Es destacable además el hecho de que los ingresos por comisiones de créditos otorgados han crecido 12% en un año, de manera muy superior al crecimiento en el otorgamiento de créditos (1%) y el monto de la cartera (9.7%), con lo que podemos concluir que los bancos han incrementado el porcentaje de comisiones que cobran a los usuarios, particularmente al crédito otorgado mediante tarjeta de crédito, donde se concentra el 83% de esos ingresos.

Tabla 3 - Ingresos por comisiones de créditos otorgados (mdp)

	2016		2017		Var
	Ingresos	%	Ingresos	%	
Total	65,349	100%	75,103	100%	15%
Tarjeta de Crédito	52,761	81%	62,596	96%	19%
Créditos comerciales	7,788	12%	6,898	11%	-11%
Crédito personal	3,140	5%	3,789	6%	21%
Crédito Hipotecario	1,055	2%	1,082	2%	3%
Crédito de nómina	140	0%	186	0%	33%
Crédito de auto	260	0%	174	0%	-33%
Otros Créditos	206	0%	377	1%	83%

Fuente: CNBV

De los 63 mil mdp en tarjetas de crédito, el 30% (18,382 mdp) de los ingresos por comisiones tuvo su origen en lo que pagan los usuarios por el concepto de anualidad. Son tres los bancos que obtuvieron el 75% de los ingresos de la banca por dicho concepto: Citibanamex (5 mil 74 mdp), Bancomer (4 mil 312 mdp) y Banorte (4 mil 176 mdp).

Según los estados financieros de los bancos en México, el 30% de sus ingresos, proviene del cobro de comisiones. En el caso de Citibanamex, el monto asciende al 33% de sus ingresos totales, para BBVA Bancomer 36% y para Santander el 39%.

En un comparativo con los estados financieros de los bancos más representativos del G7 realizado con sus matrices, la CNBV reveló que los ingresos por comisiones como

porcentaje del total de sus ingresos en México, son mayores de lo que resultan en la operación de sus matrices en el extranjero.

Tabla 4 - Porcentaje que representa el cobro de comisiones respecto al ingreso total

Banco	Matriz		México
Citibanamex	Estados Unidos	18%	33%
BBVA Bancomer	España	19%	36%
HSBC	Inglaterra	25%	33%
Scotiabank	Canadá	14%	19%
Santander	España	20%	39%

Al igual que en el caso de las tasas de interés, la falta de regulación al negocio bancario permite que los clientes se enfrenten a condiciones de crédito formidablemente abusivas en todo el mercado, por lo que el crédito al que pueden acceder los prestatarios mexicanos es altamente costoso considerando que las comisiones incrementan dicho precio.

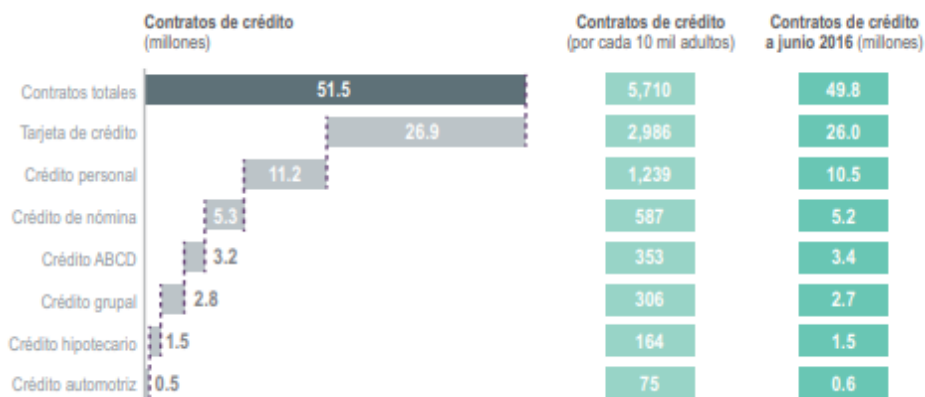
Crédito al consumo en México

Según los datos más recientes publicados por la CNBV en la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera realizada en México, a junio de 2018, 54 millones de personas contaba al menos con un producto financiero, lo que equivale al 68% de la población.

Respecto a los productos de crédito ofrecidos por la banca a personas físicas, al cierre de diciembre de 2016, el 94% pertenecen a productos reportados por la banca y solo 6% a las entidades de ahorro y crédito popular; cabe mencionar que dicha composición no ha variado desde 2012.

El número de contratos de productos de crédito de la banca reportados a diciembre de 2017 era de 51.5 millones de contratos, respecto a 2012, la tasa de crecimiento compuesta anual fue de 3.5%. Asimismo, a junio de 2017, el número de contratos de crédito aumentó en poco menos de 2 millones de contratos respecto de la cifra registrada un año antes para colocarse en 55 millones.

Gráfica 14 - Productos de crédito de la banca



* Adquisición de Bienes de Consumo Duradero

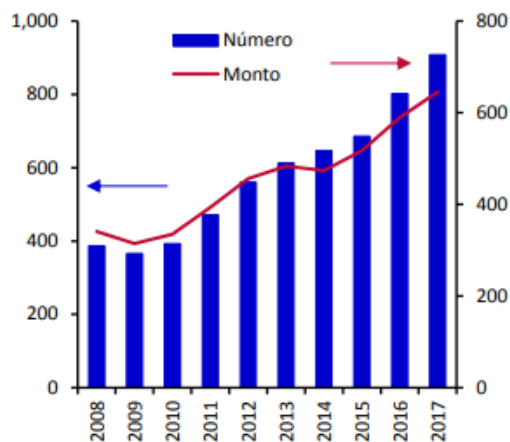
Fuente: CNBV. Reporte Nacional de Inclusión Financiera 2018

A diciembre de 2016 en México había 6,069 productos de crédito por cada 10 mil adultos, lo que representó una tasa de crecimiento compuesta anual de 1.8% entre 2012 y 2016. A junio de 2017, el indicador registró 6,050 créditos, un incremento de 2% en un año.

La tarjeta de crédito es el producto crediticio con el mayor número de contratos entre los productos que ofrece la banca. A junio de 2017, se reportaron 27 millones de contratos de tarjetas de crédito, lo que significó un aumento de 4% en un año (ver Gráfica 14).

Además de considerar la emisión de tarjetas de crédito conviene referir el creciente uso de estas. La Gráfica 15 muestra el número y el monto de las operaciones de pago con tarjeta de crédito para pagar en comercios. De 2016 a 2017 el número de operaciones se incrementó en 13.2%, en tanto que el monto lo hizo en 9.6%.

Gráfica 15 - Pagos con tarjeta de crédito Millones de operaciones 2008-2017, miles de millones de pesos constantes de 2010



1/ Precios constantes con base en el INPC publicado por el INEGI

Fuente: Banco de México con información reportada por las cámaras de compensación autorizadas. Informe anual sobre infraestructuras de los mercados financieros 2017

Los créditos personales representan el 22% del total de créditos de la banca, el segundo producto de crédito más numeroso. Al cierre de junio de 2017, los créditos personales alcanzaron la cifra de 11 millones, 6% más que en junio de 2016.

El tercer producto de crédito más numeroso es el crédito de nómina, el cual registró 5 millones de contratos a junio de 2017, 3% adicional a lo reportado un año antes, y su indicador poblacional se situó en 587 productos de crédito por cada diez mil adultos.

A junio de 2017, los créditos ABCD (adquisición de bienes de consumo duradero) y grupales alcanzaron 3.2 y 2.8 millones de contratos respectivamente. Los créditos ABCD tuvieron una caída de 6% en un año, mientras que los grupales aumentaron 3%.

Los créditos hipotecarios alcanzaron la cifra de 1.5 millones de contratos a junio de 2017. En el caso de los créditos automotrices, se reportaron 679 mil contratos al cierre de junio de 2017.

Capítulo 3. Situación financiera de los hogares en México

Como ya hemos analizado antes, en los últimos cincuenta años ha habido cambio en la distribución del ingreso en detrimento del salario en México. Los datos estadísticos muestran una disminución que puede asumirse como determinante y detonante del incremento en la demanda de crédito al consumo por parte de los trabajadores.

El considerablemente crecimiento en el endeudamiento de los hogares en México confirma esta hipótesis, pues este pasó de ser del orden de 13.7% a 16.2% como porcentaje del PIB entre 2010 y 2019. Los datos de la deuda como porcentaje del ingreso disponible también confirman que este incremento, al pasar de representar el 2% del ingreso disponible en 2003, al 8% en 2017.

Estos datos muestran que los hogares, están acelerando su dependencia hacia la deuda para la satisfacción de necesidades de consumo y vivienda, lo que, sumado a las desproporcionadas tasas de interés, eleva considerablemente su carga financiera, lo cual puede incluso llevar a la quiebra la economía familiar de los hogares con mayor endeudamiento.

Aunque el crédito hipotecario ostenta la mayor participación relativa en el endeudamiento de los hogares, el crédito desplegado a través de tarjetas de crédito es el que ha aumentado a mayor velocidad en los últimos años. El crédito al consumo de los hogares ha sustentado el crecimiento del consumo y ha contribuido a reducir la tasa de ahorro de los hogares endeudados.

Así mismo el servicio de la deuda, donde se incluyen intereses y comisiones, ha crecido a un ritmo superior al del ingreso de los hogares, aumentándose en consecuencia la carga financiera relativa. El servicio de la deuda como parte del ingreso ha alcanzado niveles máximos históricos. Esta tendencia observada en México, también se ha observado en los países desarrollados, a pesar de ello, el nivel alcanzado en nuestro país aún puede considerarse bajo cuando se compara con los observados en otros países desarrollados o de América Latina (Debelle, 2004, Levy, 2013).

Para comenzar el análisis sobre la situación financiera de los hogares se presentan antecedentes sobre el comportamiento del salario en México y estadísticas correspondientes a la última década. Posteriormente se incorporan datos agregados del Banco de México sobre el endeudamiento de los hogares y finalmente se expone a mayor detalle la situación financiera de los hogares a partir de los datos de ingresos y gastos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2018 publicada por el INEGI en 2019. La información de la encuesta se trabajó por deciles de ingreso para poner especial atención en aquellos de medianos y bajos ingresos.

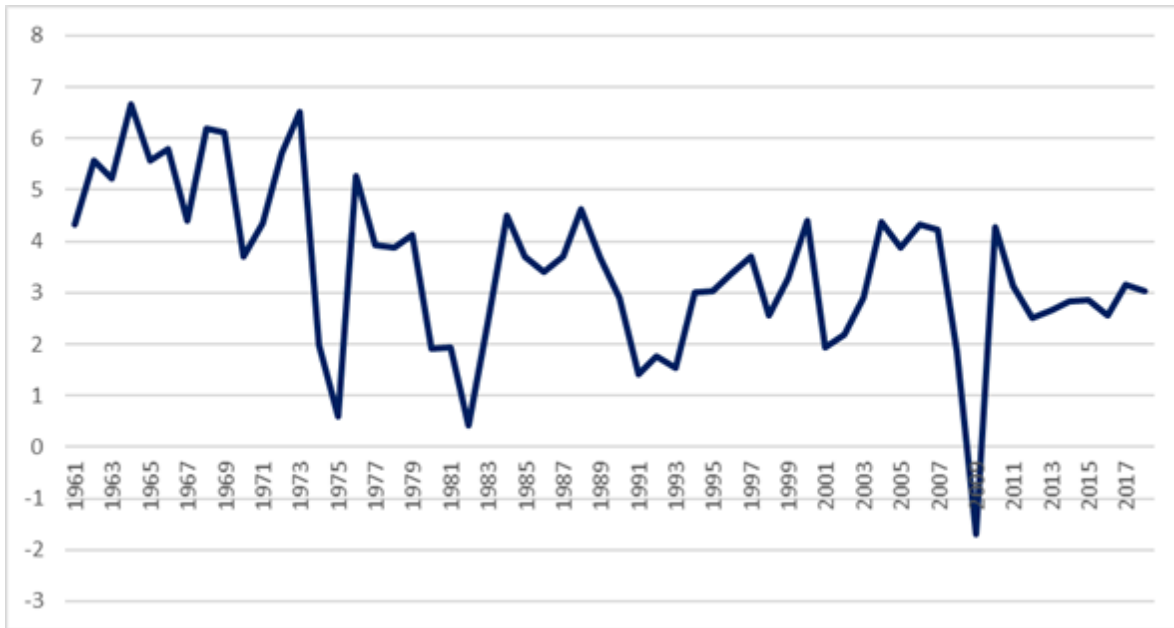
La ENIGH tiene como objetivo proporcionar un panorama estadístico del comportamiento de los ingresos y gastos de los hogares en cuanto a su monto, procedencia y distribución. El tamaño de la muestra permitió una representatividad por entidad federativa con estimaciones para los dominios urbano y rural, al tratarse de 87,826 viviendas encuestadas entre el 21 de agosto al 28 de noviembre de 2018 y se trata de la encuesta más grande sobre ingresos y gastos que se haya llevado a cabo en México.

Este tercer capítulo tiene como objetivo dimensionar el impacto de la explotación del de los trabajadores llevada a cabo por el capital financiero a partir de sus salarios, medido por el porcentaje de hogares con acceso al crédito por deciles de ingreso y por el valor relativo de la deuda en relación con sus ingresos. Para concluir, se presentan los efectos macroeconómicos más relevantes derivados de este fenómeno.

Caída del salario real como causa del incremento al crédito al consumo

Desde mediados de la década de los setenta la tasa de crecimiento del PIB mundial comenzó una desaceleración que ha continuado hasta nuestros días, dejando atrás las tasas superiores al 5% para oscilar entre el 2% y 4.5% (gráfica 16).

Gráfica 16- Crecimiento del PIB mundial (% anual)



Fuente: Banco mundial

Este decrecimiento pronto derivó en una crisis, debido que el régimen de acumulación fordista, que buscaba mantener la rentabilidad del capital mediante la producción en masa para un mercado de consumo masivo, había sido superado. El nivel de consumo requerido implicaba una postura tolerante hacia el trabajo asalariado y el reconocimiento de muchos derechos laborales. De esta manera, la estrategia se basó en la generación de un mercado interno de consumo masivo basado en fuertes ingresos salariales. La naturaleza de las tecnologías disponibles en ese entonces permitió un aumento de la productividad que condujo a una rentabilidad sostenida para el capital industrial principalmente estadounidense.

Como respuesta a la crisis, se desplegó una ofensiva contra el trabajo que buscaba reducir los costos laborales para lo cual inicialmente implementó un proceso de desregulación, que

como señala Ricardo A. Lagos es también llamado eufemísticamente de flexibilización del mercado laboral:

“la flexibilidad es un eufemismo para denominar las cambiantes relaciones de poder del proceso productivo y la creciente inseguridad laboral. Es sólo un eslogan de moda que esconde los intentos de revertir los beneficios logrados por los trabajadores durante la posguerra. La flexibilidad oculta el deseo de los empleadores de hacerse más competitivos mediante el expediente de hacer menos seguras las condiciones de empleo y no a través de la tecnología avanzada o una fuerza de trabajo mejor capacitada. Se sostiene que la flexibilidad tiene el propósito oculto de deprimir los salarios reales, poner término a la protección de los trabajadores y de acelerar el ritmo de trabajo (European Trade Union Institute, 1985). (Lagos, 1994, pp.84)

Las medidas contempladas afectaron el mercado de trabajo desmantelando derechos de los trabajadores sobre la duración y forma de los contratos laborales, vínculos con la empresa, antigüedad, y protección ante los despidos. La remuneración fue reducida tanto por la vía de disminución de salarios como por el uso de métodos inflacionistas en la fijación de los precios, además de eliminarse beneficios no salariales y subsidios. Asimismo, fue afectada la duración de la jornada laboral y las condiciones de trabajo, permitiendo aún más la práctica de condiciones contractuales ilegales o abusivas por parte de las empresas. (Adell, 1992).

El impacto de este ajuste en los salarios se sintió a ambos lados del Atlántico. En los Estados Unidos, los salarios reales de los hombres con 12 años de escolaridad o menos cayeron un 20% durante 1973-93. En la UE, procesos similares eran visibles y, sin embargo, ambas regiones presentaron además problemas de desempleo. En 1973 la tasa media de desempleo de la UE era de 2,9% y de 4,8% en los Estados Unidos, mientras en el año 2000 aumentaron a 9.3% UE y 6.7% respectivamente. (Erinc Yeldan, 2014)

Tal como referimos en el marco teórico, Marini apunta a que la configuración histórica que tuvo el imperialismo desde la época de industrialización de las naciones desarrolladas tuvo como efecto en América Latina el establecimiento de la sobreexplotación como medio de compensación para el intercambio desigual entre centro y periferia. Esta configuración continuó evolucionando a partir de 1970 con el proceso de globalización y la conformación de cadenas globales de producción. Como ya se refirió en el marco teórico al abordar la contribución de Smith, los capitales del norte explotan a través del outsourcing la excesiva

oferta de trabajo barato en los países del sur, lo que ha conformado un nuevo modelo de sobreexplotación donde el pago de salarios por debajo de su valor se ha vuelto una fuente de ganancia prioritaria.

En México, las transformaciones económicas e institucionales ocurridas a partir de la década de los setentas con el auge del neoliberalismo, siguieron la línea de la tendencia global sobre la apertura del mercado, el desmantelamiento del estado de bienestar, la liberalización del flujo de capitales y la desregulación de las actividades del sistema financiero.

El desarraigo de millones de trabajadores y granjeros en las naciones del sur de sus ataduras a la tierra y la desaparición de la protección del estado y el aparato productivo estatal que en México tomó la forma de paraestatales durante el desarrollo estabilizador, permitió al capitalismo neoliberal acelerar la expansión de una vasta dotación de trabajo superexplotable.

A la par de estos cambios también se orquestó una transformación en la dinámica del mercado laboral y la evolución del salario real, la cual debe ser interpretada como una respuesta directa del sistema capitalista a la fuerte caída de la tasa de ganancia observada luego de la etapa de industrialización del país.

Desde 1982 y hasta la fecha se han llevado a cabo múltiples reformas en la búsqueda de permitir a las empresas reducir sus costos de reclutamiento, formación y despido de trabajadores. Desde la perspectiva del gobierno neoliberal, la flexibilidad en la contratación de la fuerza de trabajo vista como un insumo más del proceso productivo, propiciaría con una disponibilidad dúctil que las empresas incorporaran al trabajo a un creciente número de personas y eliminaría también las rigideces existentes para fortalecer las ventajas comparativas del país como territorio disponible para la manufactura global en el nuevo entorno de competencia internacional. Además, la ausencia de una política industrial y la consecuente ausencia de innovación en procesos y productos ha obligado al país a competir en términos de la disponibilidad adecuada de fuerza de trabajo exigiendo pocas responsabilidades a las grandes empresas transnacionales. La apertura al mercado internacional, aunque beneficiosa para algunas industrias como la automotriz, se convirtió

en un argumento de peso para contener artificialmente los sueldos y así competir con el resto del mundo.

Un análisis a largo plazo de la evolución del salario en México y de la productividad del trabajo se presenta a continuación, abarcando desde finales de los setenta para evidenciar el desacoplamiento de ambas variables y el decrecimiento que ha experimentado el salario.

En el periodo de 1979 a 1982 se vivió una acelerada expansión económica producida por el auge petrolero. Esto provocó un crecimiento desigual entre ramas y fuertes presiones inflacionarias que afectaron la producción. Como resultado de estos desequilibrios la productividad se redujo -4.8%, y el salario real -3.2%.

Entre 1982 y 1987, con el despliegue del neoliberalismo en el país, la ofensiva del capital contra el salario que mencionamos antes se centró fundamentalmente en consolidar la política de los topes salariales. Como consecuencia, el crecimiento de los precios fue superior al de los salarios nominales y el salario real cayó -36.20%. Esta caída significó la expropiación a los trabajadores de sus niveles salariales y condiciones de vida que habían conquistado en los años de vigencia del modelo de desarrollo estabilizador y representó además un aumento del trabajo excedente y por lo tanto un incremento de 100% en la tasa de plusvalía (González, 2005).

Durante el sexenio de 1988 a 1994 la estrategia de control de la inflación mediante la política monetaria de estabilización del tipo de cambio, la concertación entre sectores para estabilizar precios y la política de aumentos salariales en función de la inflación, permitieron una relativa recuperación del salario real de 18.06%. La productividad logró un crecimiento de 12.3%.

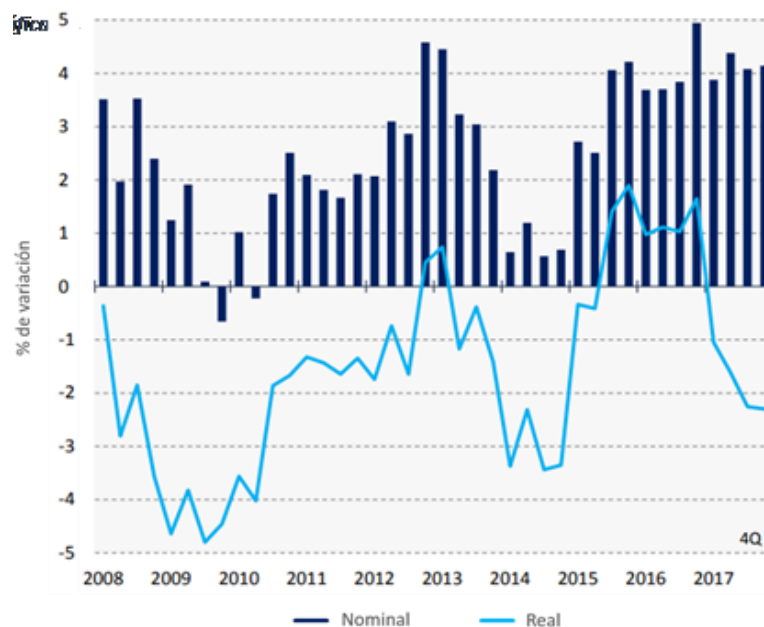
La crisis financiera de 1994 implicó una devaluación de más de 100% y produjo un ajuste descendente del salario real de -28.7% en los siguientes dos años a su ocurrencia. La productividad, por su parte, continuó con un desempeño muy limitado, creciendo solo 3.5% en el periodo.

Entre 1996 y el 2000 nuevamente se registró un débil crecimiento de la productividad de 6.8% y una relativa recuperación de 16% del salario real; todo en el marco de una estrategia nacional en que la política cambiaria y la relación precios/salarios se utilizaron como mecanismos para estabilizar las variables macroeconómicas. En palabras de Jaime

González (op. cit., pp. 79) estos resultados pusieron en evidencia “el fracaso de la política económica neoliberal que en detrimento de la inversión productiva tendió a privilegiar los intereses del capital financiero (...) originó la desarticulación de las cadenas productivas creadas durante el periodo de sustitución de importaciones, y no permitió restablecer el nivel del salario real de diez años atrás. Como efecto de esa desarticulación se debilitó, y de hecho obstaculizó, el crecimiento de la productividad, mecanismo estructural más sólido para conseguir el abaratamiento de la fuerza de trabajo.”

Según estimaciones de González (op. cit. pp. 80), como consecuencia de la contracción del salario, la tasa de explotación pasó de 67% en 1982 a 226% en 1996, distinto al principal planteamiento marxista que explica el crecimiento de la tasa de explotación por la vía del incremento en la productividad.

Gráfica 17 - Salario nominal vs salario real 2008-2017



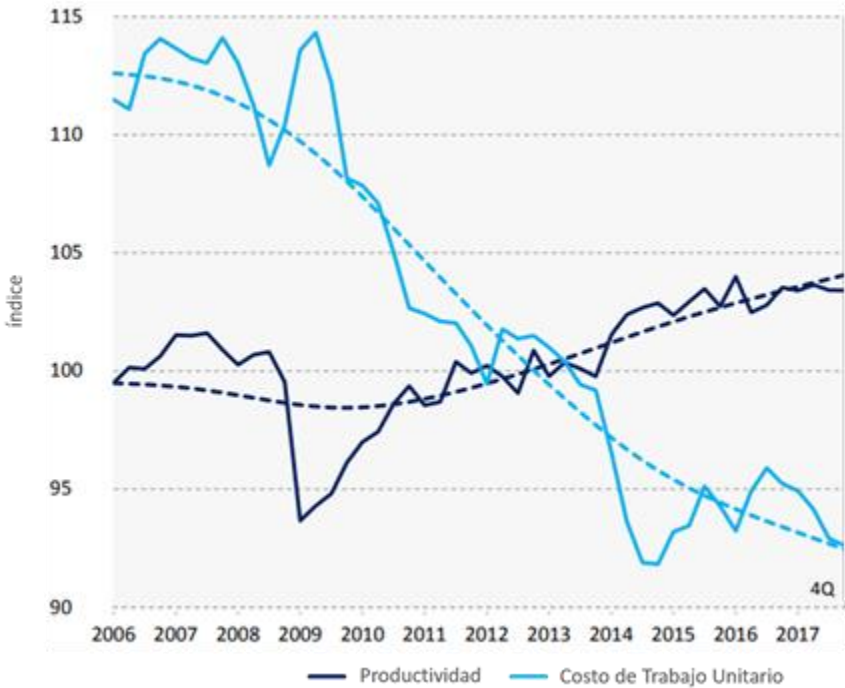
Fuente: Banxico

En los últimos años, esta tendencia de contracción salarial ya observada a lo largo de décadas ha continuado. La gráfica 17 compara el salario nominal con el real entre 2008 y 2017. El comportamiento del salario real está marcado por la preminencia de tasas negativas, con una caída de casi -5% en 2009 y recuperaciones débiles que no alcanzan el

2%, a pesar de que el salario nominal presenta tasas positivas en todas sus observaciones, excepto en 2010.

Las variables que se presentan en la gráfica 18 son el costo del trabajo unitario y la productividad de trabajo. Los datos verifican que existe un desacoplamiento de la productividad y el coste laboral medio. La productividad ha crecido un 4% en el último lustro, mientras el coste laboral ha caído -14% en el mismo periodo. Por su parte, la productividad laboral de la industria manufacturera ha crecido un 18% en 10 años y el salario medio real ha caído -10%. Esto revela que, en la distribución del ingreso, el capital ha succionado el crecimiento del producto por completo y además de disminuir la participación relativa de los trabajadores, también ha reducido la compensación absoluta del trabajador. Según Julio Boltvinik (2018) los salarios reales en México son incluso inferiores que en los años setenta, a pesar del crecimiento -muy lento, pero constante en términos históricos- de la productividad.

Gráfica 18- Productividad del Trabajo y Costo del Trabajo Unitario. (Índice 2013 = 100)



Fuente: Banxico

Actualmente, a nueve años de la entrada en vigor de la Reforma Laboral de 2012 y apenas a meses de la última reforma llevada a cabo en mayo de 2019, se aprecia que los efectos de los cambios institucionales en el mercado de trabajo han desembocado en la precarización del empleo y el deterioro del bienestar de los trabajadores.

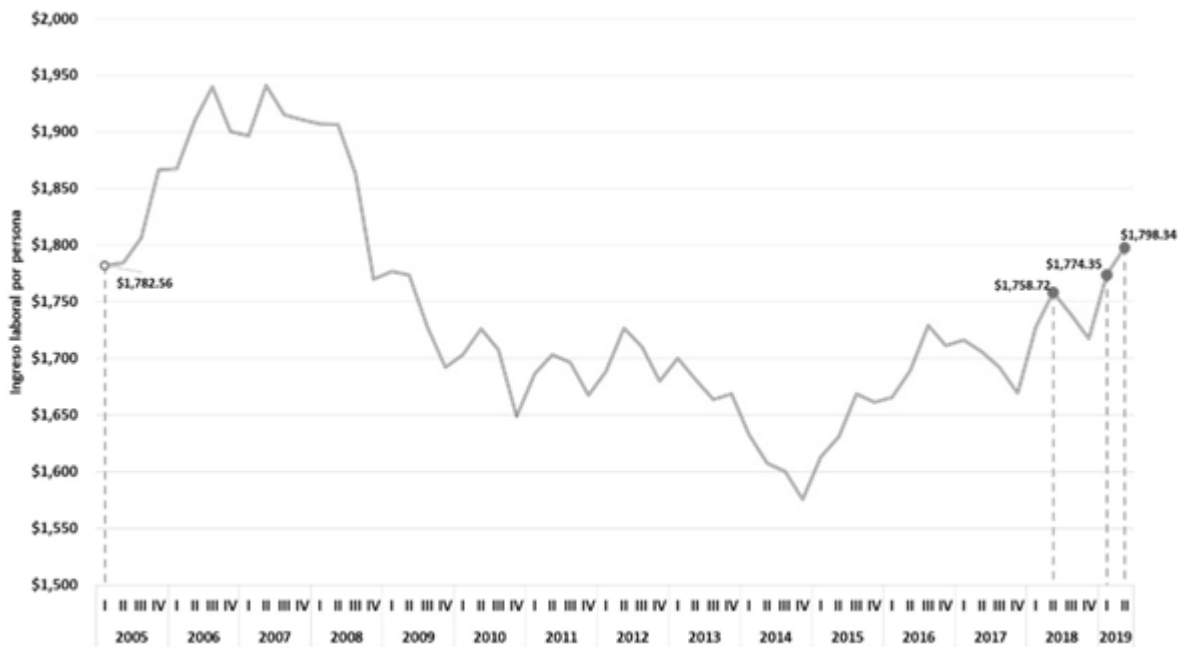
La política económica nacional no ha ayudado a mejorar la situación de los trabajadores. La estrategia de represión salarial, como parte de la política para el control de la inflación, ha atascado el ajuste del salario mínimo al usarlo como ancla para control de precios, llegando a ser de los más bajos de Latinoamérica. En palabras de Carlos Tello (2018), esto ha generado también, un “enorme ejército de reserva” que mantiene estable el salario real.

La alta tasa de informalidad del mercado de trabajo mexicano ha oscilado entre 2006 y 2018 entre el 26 y el 29 por ciento de las personas económicamente activas, según series del INEGI calculadas a partir de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Esto deriva en una baja productividad laboral, que finalmente limita la creación de valor e impacta en los trabajadores independientes y asalariados. Este fenómeno coadyuva a la pérdida de participación de los salarios en el PIB que, a su vez, incrementa la desigualdad económica de la clase media.

En suma, en las últimas cuatro décadas, la remuneración de los trabajadores ha pasado de representar casi el 45% del ingreso total mexicano, a poco más del 25%. El resto lo conforma la compensación del capital, donde se cuentan las utilidades empresariales y las ganancias de inversiones financieras.

En los últimos años, el panorama no se ha revertido. Según datos del CONEVAL, el poder adquisitivo del ingreso laboral real per cápita tuvo un aumento de 2.3% entre el segundo trimestre de 2018 y el segundo trimestre de 2019 y desde el cuarto trimestre de 2014 el ingreso ha mostrado una tendencia al alza, este último trimestre reportado alcanza niveles similares a los del cuarto trimestre de 2008, sin embargo, aún es menor a lo observado en 2007 (gráfica 17).

Gráfica 17 - Ingreso laboral real (Poder adquisitivo del ingreso laboral), pesos del primer trimestre de 2010 (deflactado con el INPC)



Fuente: elaboración del CONEVAL con base en la ENOE. Se recuperan ingresos por intervalos de salarios.

Estimaciones INPC con base en la 2ª quincena de julio de 2018.

Ingreso laboral per cápita del hogar

Por otro lado, la externalización del trabajo ha generado grandes beneficios en la práctica para las empresas, que van desde la especialización, hasta la mayor capacidad de presión sobre los trabajadores, pasando por la disminución de costos y la transferencia de riesgos y responsabilidades administrativas a las empresas de subcontratación (Álvarez y Luengo, 2011).

En México, la fijación del salario por debajo de su valor ha sido por décadas legalmente posible. Actualmente, desde el 1 de enero de 2020, el Salario Mínimo General Nacional (SMG) aumentó a 123.22 pesos, mientras que en los municipios cercanos a la frontera norte subió a 185.56 pesos.

Por definición el salario mínimo debe de ser suficiente para cubrir las necesidades de un trabajador y su familia, sin embargo, la canasta básica estimada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), tiene un costo de \$6,216.48

pesos en la categoría de alimentos, y de \$6,165.71 en la categoría de bienes y servicios no alimentarios.

Según este mismo organismo, entre el tercer y el cuarto trimestre de 2018, la población con un ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria aumentó de 39.3% a 39.8%.

La canasta básica que calcula el Coneval considera:

1. Alimentos, bebidas y tabaco
2. Ropa, calzado y accesorios
3. Vivienda
4. Muebles, aparatos, y accesorios domésticos
5. Salud y cuidado personal
6. Transporte
7. Educación y esparcimiento
8. Otros servicios

Considerando ambos componentes de la canasta básica , la alimentaria y la de abarrotes no comestibles el salario mínimo requerido para satisfacer las necesidades básicas de una familia es de \$12,382.18 pesos.

Sin embargo, los trabajadores pueden recibir como mínimo, solo \$3,746 pesos mensuales, a escala nacional, y \$5,641 pesos al mes en la frontera Norte.

Adicional a esto, la canasta básica no contempla el ahorro para el retiro, a pesar de que en México, desde la Reforma a la Ley del Seguro Social en 1997, las pensiones ya no se otorgan y las Afores no son suficientes para cubrir las necesidades básicas durante la vejez de los trabajadores si no se hacen aportaciones voluntarias, por lo que el salario mínimo debería incluso exceder los \$12,382 pesos calculados para la adquisición de la canasta básica.

Estos datos revelan claramente que el salario mínimo legal en México no es suficiente para cubrir las necesidades básicas del obrero y su familia. Así mismo la reducción en el salario

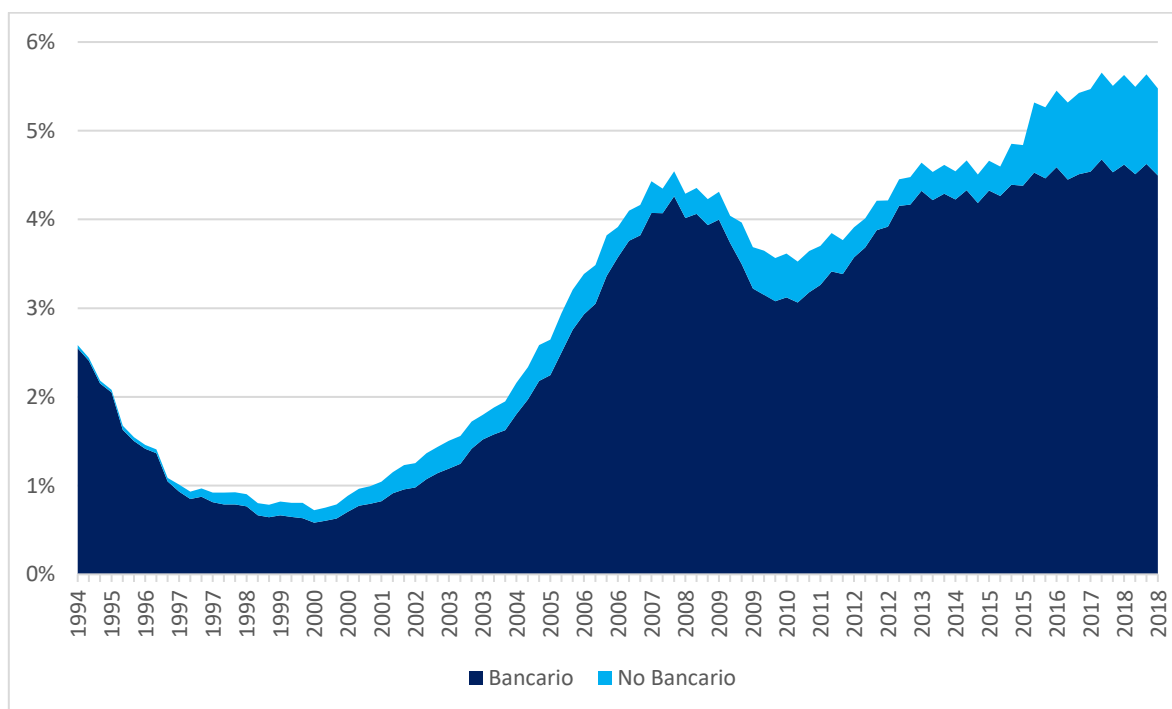
real observada en México de manera constante durante las últimas cuatro décadas hace posible inferir que gran parte de los trabajadores se enfrentan a este tipo de carencias, lo que confirma la hipótesis de esta investigación, que señala que la percepción de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, la reducción del salario real y el desmantelamiento del Estado de bienestar son las causas del aumento en el endeudamiento observado en los hogares, el cual aparece como recurso para subsanar la pérdida de poder adquisitivo. Es decir, que la ampliación del uso del crédito al consumo es un mecanismo compensatorio utilizado por los trabajadores para mantener sus niveles de consumo o asegurar los niveles mínimos de bienestar.

Deuda de los hogares a partir de datos agregados

Según el Banco de México, la posición financiera de los hogares, calculada como la tenencia de activos financieros menos el crédito recibido como proporción del PIB, representó en el primer trimestre de 2019, 32.1% del PIB. Desde el año 2013 a marzo 2019, la posición financiera de los hogares ha mejorado 4.5 puntos porcentuales del PIB. Si se excluye el ahorro obligatorio, donde se incluyen los fondos de ahorro para el retiro y para la vivienda y se considera sólo el ahorro voluntario, el crecimiento es de 2.3%.

Durante el mismo periodo, el endeudamiento de los hogares también incrementó el equivalente a 2% del PIB, principalmente debido al crecimiento del crédito al consumo, que podemos observar en la gráfica 19, el cual, se ha duplicado en los últimos 25 años. Sobresale, además, la creciente participación en el otorgamiento de este tipo de crédito por parte de instituciones no bancarias.

Gráfica 19 - Crédito al consumo de los Hogares como % del PIB

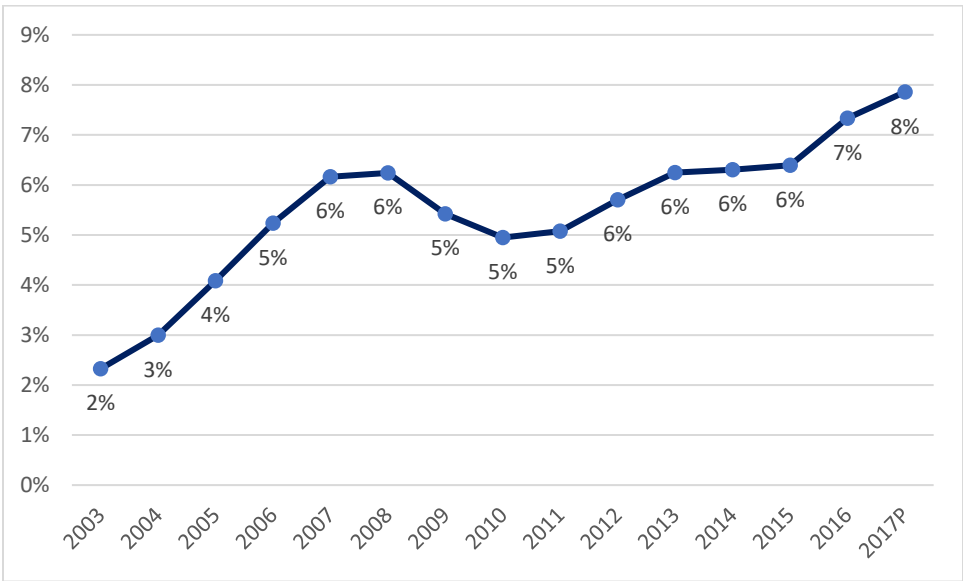


Fuente: INEGI y Banco de México

La naturaleza de este crecimiento se debe en parte, al incremento absoluto en el número de prestatarios experimentado en la última década como consecuencia de los avances en términos de inclusión financiera en nuestro país.

El valor de la deuda de los hogares calculado a partir del financiamiento total al consumo otorgado al sector privado no financiero correspondiente a los hogares reportado por el banco de México como porcentaje del ingreso neto disponible también se ha incrementado, pasando del 2% en 2003 al 8% en 2017.

Gráfica 20 - Deuda de los hogares, como % ingreso neto disponible



Fuente: Datos de ingreso disponible del INEGI y de Financiamiento total al sector privado no financiero relativo a los Hogares del Banco de México.

La información a nivel agregado es relevante para conocer las generalidades de la población, sin embargo, al interior de la distribución de endeudamiento se encuentran naturalmente casos de ahorradores y deudores netos, estos últimos alcanzando incluso un nivel de endeudamiento hasta el punto de insolvencia. Pese a ello, los datos arrojan que la tasa de impago se ha mantenido estable por lo que puede decirse que el endeudamiento pese a su crecimiento y al estancamiento de los salarios, se ha vuelto orgánico al funcionamiento de los hogares.

Con el objetivo de profundizar en la situación financiera de los hogares a continuación analizaremos los niveles de endeudamiento mediante un análisis por deciles de ingreso a

partir de la información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2018.

Deuda de los hogares según deciles de ingreso

Ingreso de los hogares

Según la ENIGH 2018, en los hogares de México, el promedio del ingreso total trimestral es de 53,012 pesos. La principal fuente de ingreso en México la constituye el Ingreso por trabajo con el 67.3%, seguida por las transferencias con 15.4%. Este ingreso está compuesto por dos flujos:

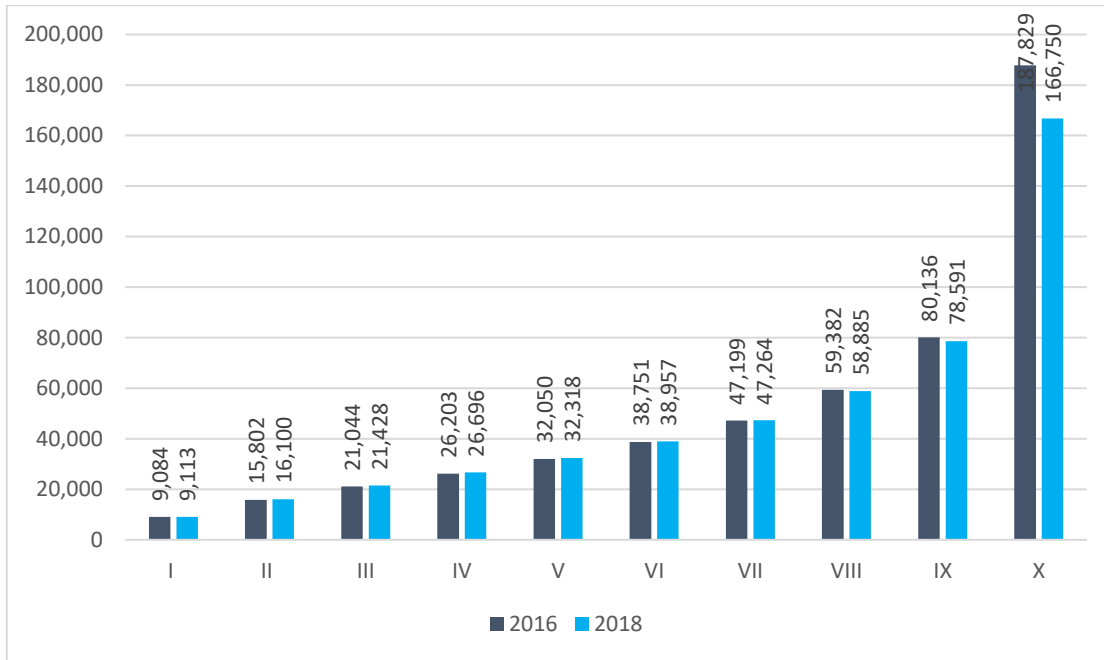
- a) Ingreso corriente (49,610 pesos)
- b) Percepciones financieras y de capital (3,401 pesos).

Las percepciones financieras y de capital consideran transacciones que modifican el valor neto del patrimonio del hogar. Incluyen conceptos tales como: retiro de inversiones, ahorro, tandas, cajas de ahorro, préstamos recibidos de personas ajenas al hogar o instituciones, etcétera. Los datos sobre estas percepciones no satisfacen los criterios de regularidad y destino, por lo que sólo incluiremos en nuestro análisis los datos correspondientes al ingreso corriente.

El ingreso corriente por deciles poblacionales percibido en 2016 y 2018 puede observarse en la gráfica 21. Los hogares del primer decil tuvieron en 2018 un ingreso trimestral promedio de 9,113 pesos, lo que equivale a 101 pesos por día y aproximadamente 43 pesos diarios por receptor. Para los hogares del décimo decil, el ingreso promedio trimestral fue de 166,750 pesos, que representa 1,852 pesos por día y casi 778 pesos diarios por receptor.

Respecto a 2016, los deciles del I al VII incrementaron el promedio de sus ingresos, mientras que en los deciles del III al IX éste disminuyó.

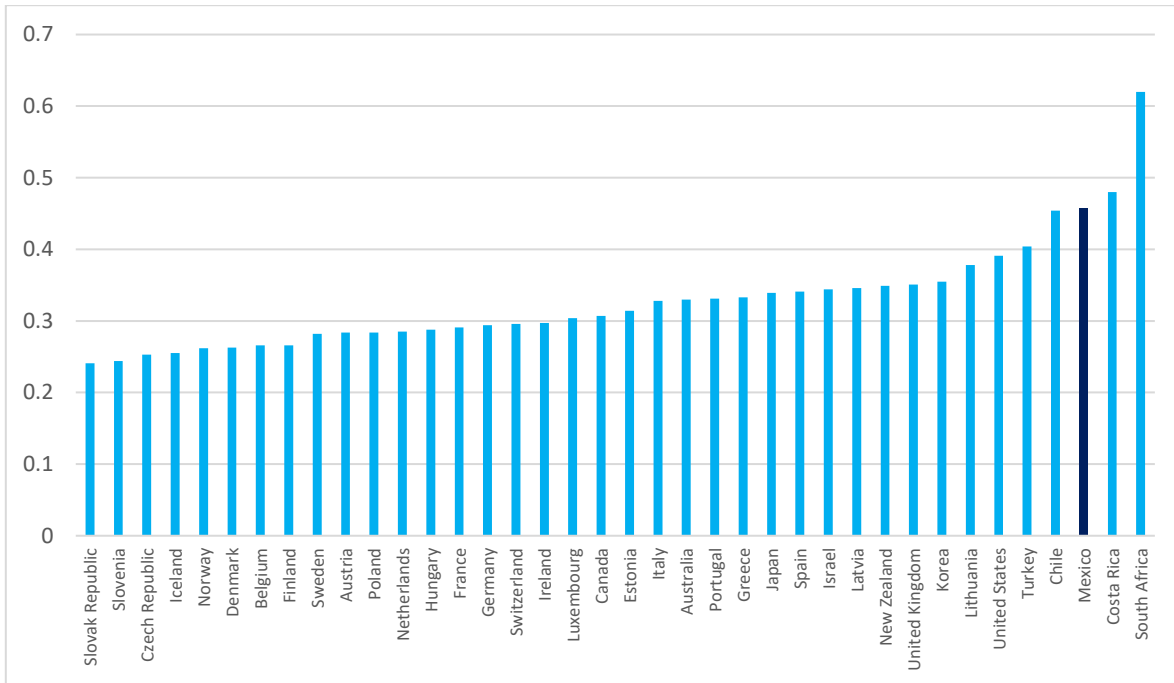
Gráfica 21 - Ingreso corriente total promedio trimestral por hogar por deciles de ingreso



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2018

La distribución del ingreso, sin embargo, muestra un alto nivel de polarización, lo que permite identificar claramente los distintos niveles de ingreso en la población. El cálculo del coeficiente de Gini, que oscila entre 0, en el caso de igualdad perfecta y 1, en el caso de desigualdad perfecta, es de .46 en México, siendo así el antepenúltimo peor resultado de los países de la OCDE, sólo superado por Costa Rica y Sudáfrica.

Gráfica 22 - Inequidad en el ingreso: Coeficiente de Gini



Fuente: OCDE

Así mismo, la relación S80 / S20 que mide la proporción del ingreso promedio del 20% más rico versus el ingreso del 20% más pobre es de 10 en nuestro país, mientras el promedio de la OCDE se es de 5.

Deuda de los hogares

Para el análisis de la deuda de los hogares a partir de la encuesta, utilizaremos la información de la encuesta relativa a los gastos de los hogares, del apartado denominado Erogaciones financieras y de capital, donde se registran transacciones destinadas a la compra de bienes muebles e inmuebles, objetos valiosos o activos físicos, que modifican el patrimonio del hogar, así como otros gastos dedicados al pago de deudas de la familia.

En este rubro se consideran tanto los pagos de la vivienda propia, y gastos relacionados con la vivienda donde residen los entrevistados u otras que sean de su propiedad. Además, incluyen el pago de pasivos diversos (tarjetas de crédito, deudas ante terceros, etc.) y una gran variedad de operaciones que van desde la realización de depósitos bancarios hasta la adquisición de bienes inmuebles.

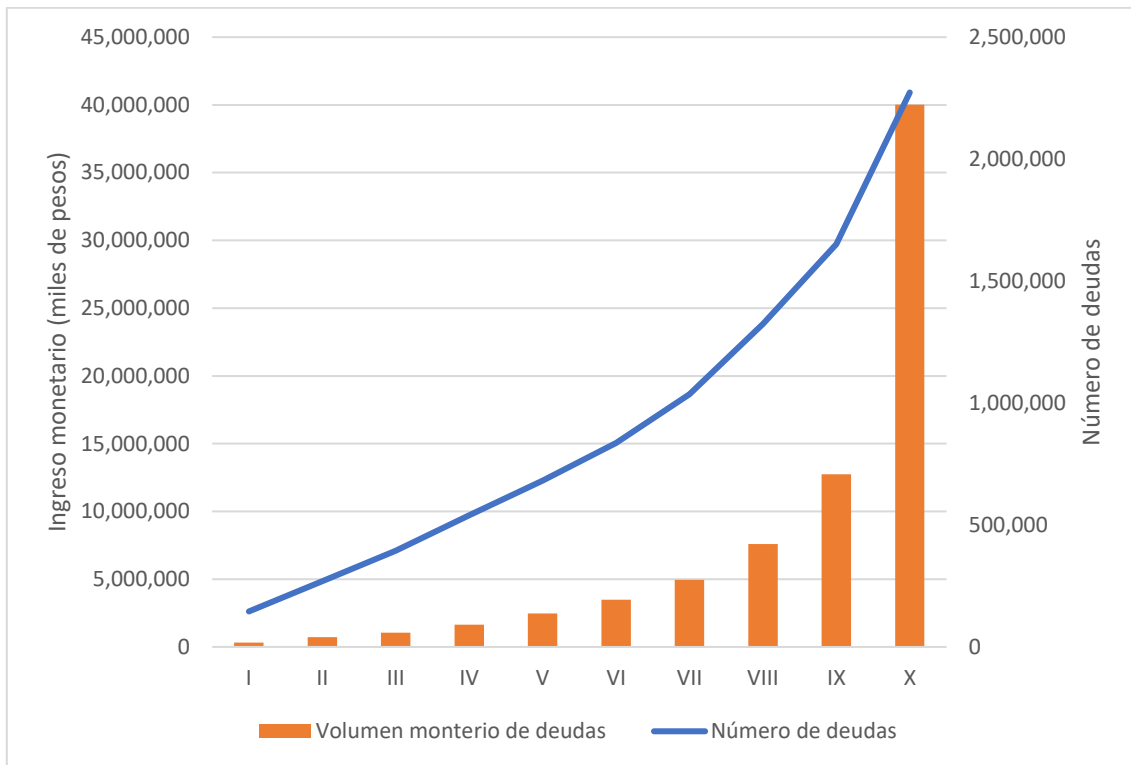
Las variables que se registran son las siguientes:

1. Cuota pagada por la vivienda propia
2. Servicios y materiales para reparación, mantenimiento y/o ampliación de la vivienda
3. Depósitos en cuentas de ahorro, tandas, cajas de ahorro, etcétera
4. Préstamos a terceros
5. Pagos por tarjeta de crédito al banco o casa comercial
6. Pagos de deudas de los integrantes del hogar a la empresa donde trabajan y/o a otras personas o instituciones
7. Pérdidas en los negocios del hogar
8. Otras erogaciones financieras y de capital monetarias,

Para este estudio, nos centraremos en los pagos de pasivos que realizan las familias correspondientes a las variables de 1. Cuota pagada por la vivienda propia, 5. Pagos por tarjeta de crédito al banco o casa comercial y 6. Pagos de deudas de los integrantes del hogar a la empresa donde trabajan y/o a otras personas o instituciones. De esta forma pretendemos conocer por deciles de ingreso, la carga financiera que representan las erogaciones por concepto de vivienda propia, tarjeta de crédito y deudas diversas respecto a sus ingresos corrientes.

Los datos sobre crédito en México de la encuesta (gráfica 23) muestran que el número de hogares que reportaron utilizar sus ingresos para los conceptos 1, 5 y 6, es decir, de pago de vivienda propia, tarjetas de crédito y otros tipos de deuda, es mayor en los deciles de mayores ingresos. Esto significa que estos hogares cuentan con mayor acceso al crédito. Así mismo, los hogares con mayores ingresos reportan erogar montos más altos en estos conceptos, por lo que podemos concluir que el monto agregado de endeudamiento es más grande en estos deciles y que naturalmente, éstos representan la mayor parte del stock de la deuda.

Gráfica 23 - Ingreso monetario total destinado al pago de deudas y tarjetas; y número de deudas declaradas en la ENIGH por deciles de ingreso*

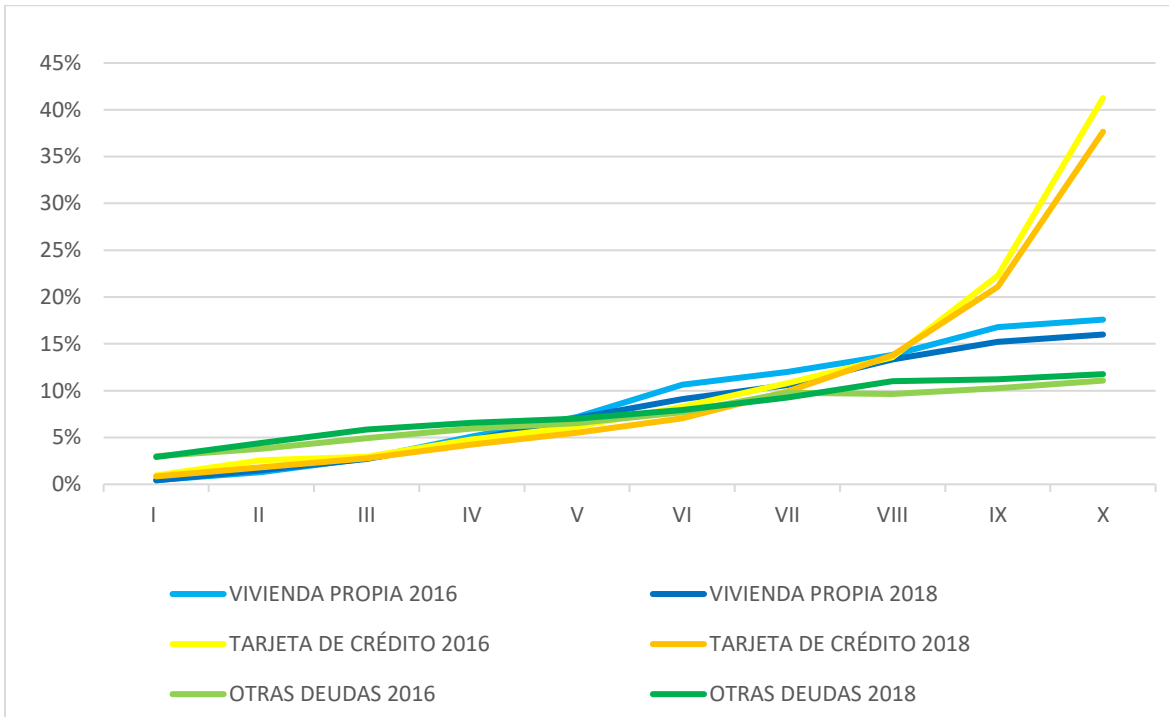


*Se incluyen los conceptos de Cuota pagada por la vivienda propia, Pagos por tarjeta de crédito al banco o casa comercial y pagos de deudas de los integrantes del hogar a la empresa donde trabajan y/o a otras personas o instituciones

Fuente: INEGI

Para analizar a mayor detalle los datos de los tres conceptos de deuda en que nos centraremos a partir de los datos de la ENIGH, comenzaremos por revisar el cambio en los datos de la encuesta entre 2016 a 2018 en el pago de cuotas de los hogares por concepto de vivienda propia, el pago de tarjetas de crédito y las deudas adquiridas por los hogares en las empresas donde laboran y/o con otras personas o instituciones, que también denominaremos Otras deudas.

Gráfica 24 - Porcentaje de hogares por tipo de deuda por deciles de ingreso 2016 vs 2018

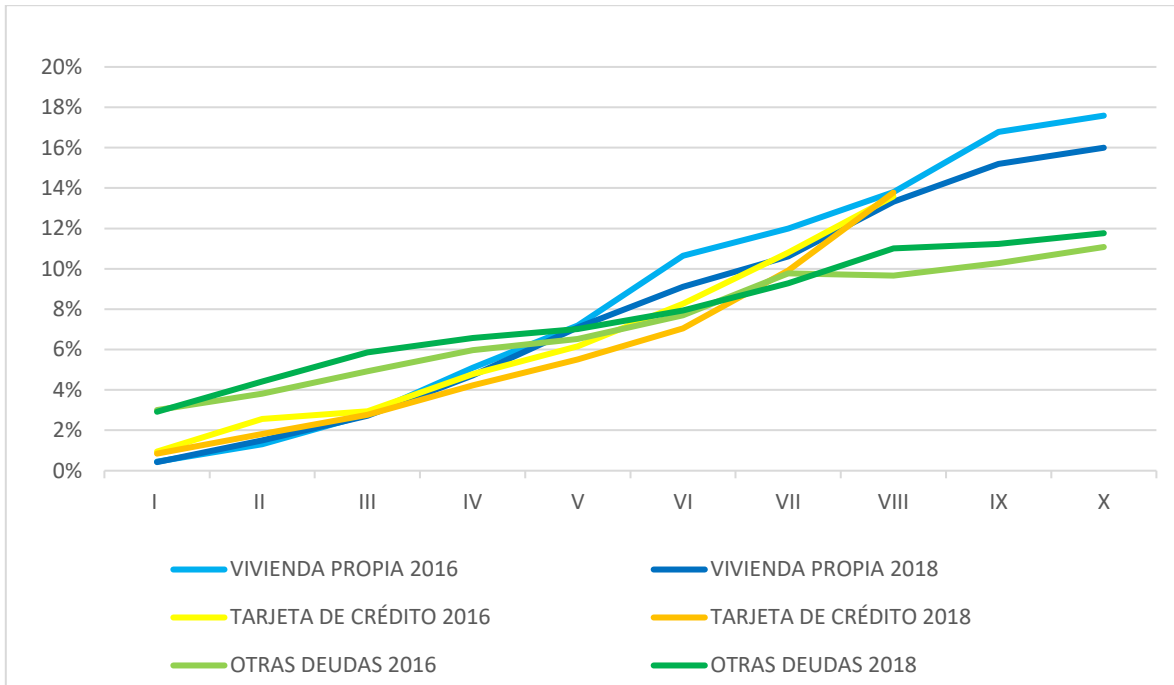


Fuente: INEGI

Si analizamos el porcentaje de hogares que reportaron realizar abonos para alguno de estos tres conceptos de deuda, podemos ver en la gráfica 24 que el cambio no ha sido sustancial. Sin embargo, al hacer un acercamiento al comportamiento de las variables, si se eliminan los datos más elevados reportados por el uso de tarjetas de crédito de los deciles 9 y 10, observamos en la gráfica 25 que el porcentaje de hogares que se encontraban abonando cuotas para pagar su propia vivienda disminuyó en los deciles más altos, del 6 al 10. Mientras tanto, el uso de tarjetas de crédito se mantuvo prácticamente inmóvil, excepto por los deciles 9 y 10 donde su uso parece disminuir levemente. El pago de otras deudas, sin embargo, incrementó su participación en los hogares para todos los deciles.

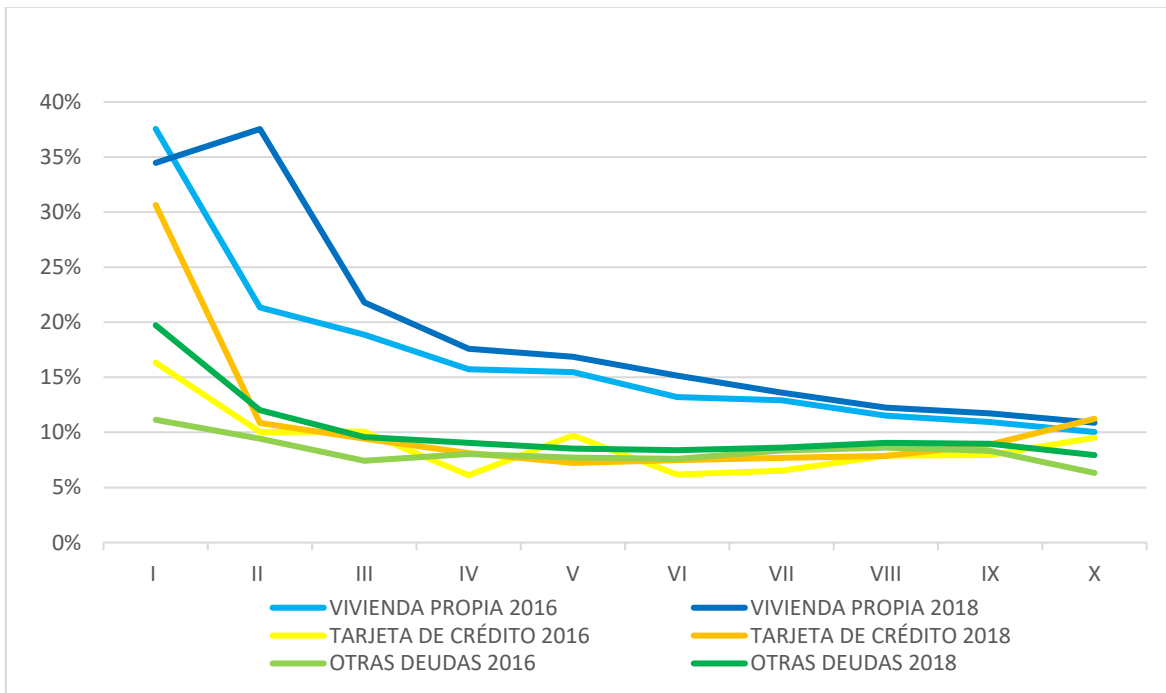
Por otro lado, el porcentaje de ingreso corriente que los hogares destinan al pago de sus deudas ha crecido entre 2016 y 2018, lo cual es más notorio en los deciles más bajos de la población como revela la gráfica 26.

Gráfica 25 - Porcentaje de hogares por tipo de deuda por deciles de ingreso 2016 vs 2018 (acercamiento)



Fuente: INEGI

Gráfica 26 - Porcentaje de ingreso corriente erogado en pagos, por tipo de deuda por deciles de ingreso 2016 vs 2018



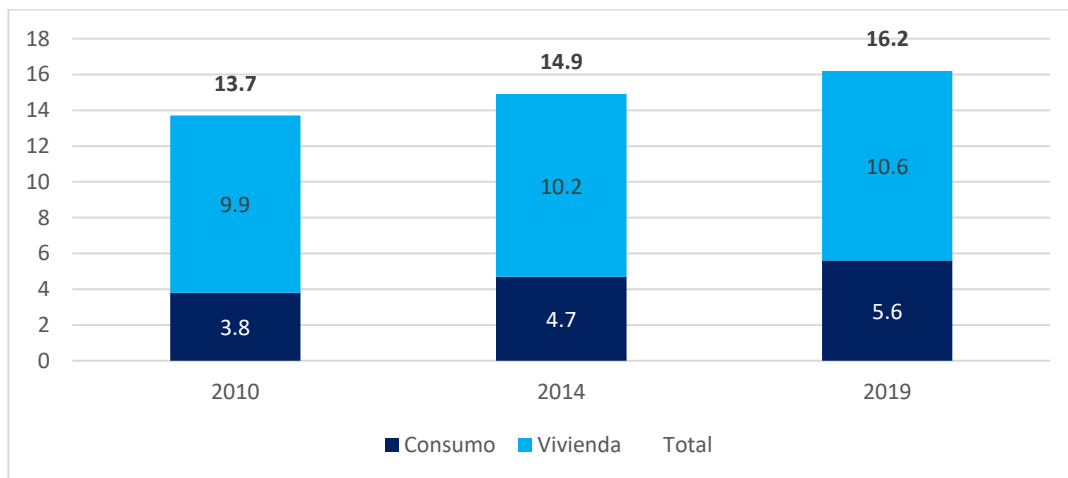
Fuente: INEGI

A continuación, examinaremos uno por uno estos tres conceptos de deuda.

Crédito a la vivienda

Si se observa la composición del endeudamiento de los hogares en México (gráfica 27), resulta evidente que el componente de la vivienda continúa siendo prevaeciente sobre el consumo. Sin embargo, el crédito al consumo ha sido el componente con mayor crecimiento, al pasar de representar 3.8 a 5.6 puntos porcentuales del PIB entre 2010 y 2019, mientras el crédito a la vivienda sólo aumentó 0.7% en el mismo periodo.

Gráfica 27 - Endeudamiento de los hogares como porcentaje del PIB

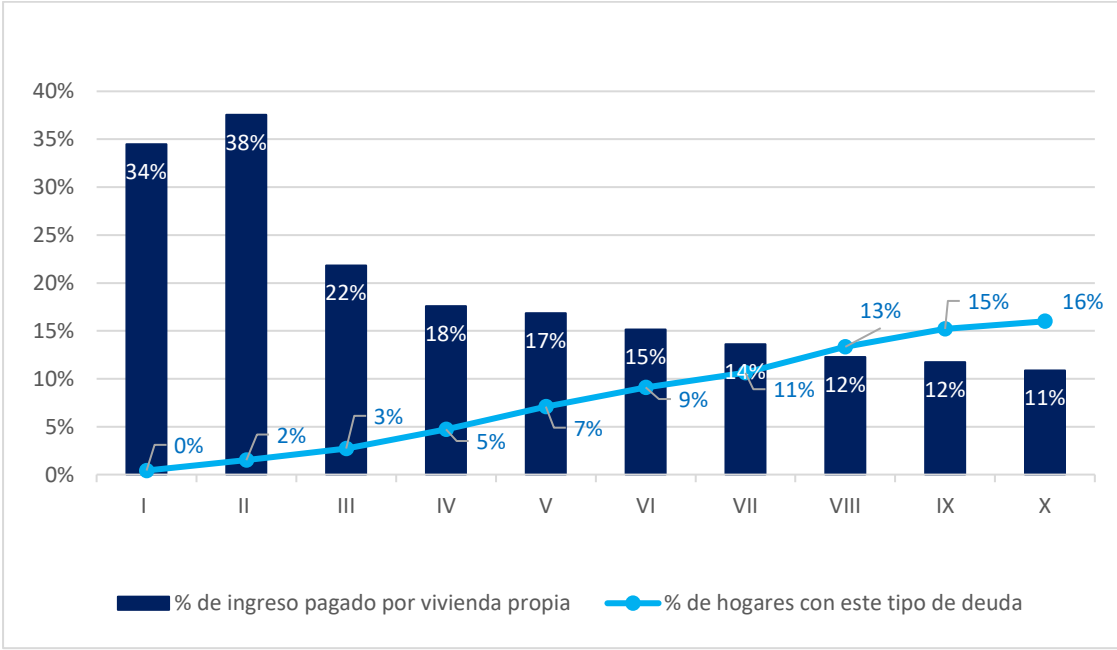


Fuente: INEGI

Al analizar las erogaciones financieras de los hogares por concepto de vivienda propia por deciles de ingreso, observamos que el porcentaje de hogares de la muestra que reportaron este tipo de erogaciones en el primer decil es de sólo 0.4% (gráfica 28), mientras que en el último decil el registro es de 16%. Esto refleja el tipo de deuda de la cual se compone el endeudamiento de los hogares según su nivel de ingreso, ya que, a menores percepciones de ingreso, el acceso al crédito para la vivienda se reduce al punto de hacerse casi nula la probabilidad de que un hogar de bajos recursos se encuentre abonando estas cuotas. Así mismo, el monto promedio de los abonos que realizan los hogares es mayor en términos monetarios para los deciles más elevados, sin embargo, la proporción entre estas cuotas y

el ingreso corriente de los hogares permite observar que para los deciles más bajos estas erogaciones representan una elevada carga financiera, mucho mayor de lo que resulta para los últimos deciles. Para el segundo decil esta relación es equivalente al 38% del ingreso corriente total del hogar, mientras en los hogares más ricos equivale al 12% y 11%.

Gráfica 28 - Porcentaje del ingreso promedio pagado como cuota promedio de vivienda propia y porcentaje de hogares con este tipo de deuda por deciles de ingreso



Fuente: INEGI

Tarjeta de crédito

Pese a que el crédito a la vivienda es el monto más relevante de la deuda de los hogares, es utilizado sólo por el 8% de los hogares encuestados, según los datos de la encuesta, mientras que el 10% de los hogares encuestados afirmaron realizar pagos por concepto de crédito otorgado mediante tarjeta de crédito.

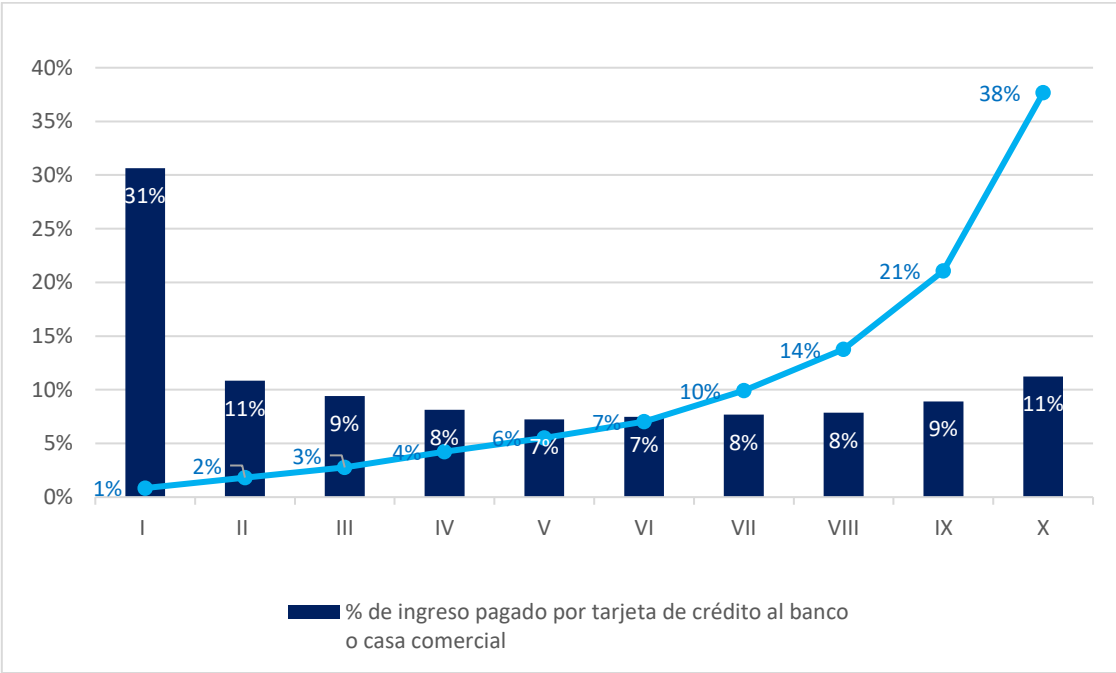
La ENIGH recabó información sobre los pagos a tarjeta de crédito bancaria o comercial incluyendo intereses y el pago por el uso de la tarjeta.

Al analizar la incidencia por deciles, se observa una mayor concentración de estos medios de financiamiento en los deciles más altos (Gráfica 29). Mientras que el porcentaje de hogares que afirmaron realizar pagos por este tipo de crédito en los deciles más bajos

permaneció en los niveles del 1% al 3% para los primeros deciles, mostrando una concentración muy similar a la observada en el crédito a la vivienda.

Por otro lado, los hogares del primer decil abonan en promedio un monto monetario de 2,793 pesos trimestrales, mientras que los del último decil lo hacen por un monto promedio de 18,735. Pese a ello, nuevamente los datos de la encuesta revelan que la relación entre el monto abonado y el ingreso corriente de los hogares es mucho mayor para los hogares del decil más bajo de ingreso, puesto que erogan en promedio hasta el 31% de su ingreso monetario en este concepto, mientras para el resto de los hogares la relación oscila entre el 7% y el 11%. La gráfica 29 permite observar así, que también en este caso, el peso de la deuda es más elevado para los hogares del primer decil, sin embargo, para el resto de los tarjetahabientes la carga de la deuda no guarda una relación directa con el ingreso monetario.

Gráfica 29 - Porcentaje del ingreso promedio pagado por tarjeta de crédito y porcentaje de hogares con este tipo de deuda por deciles de ingreso



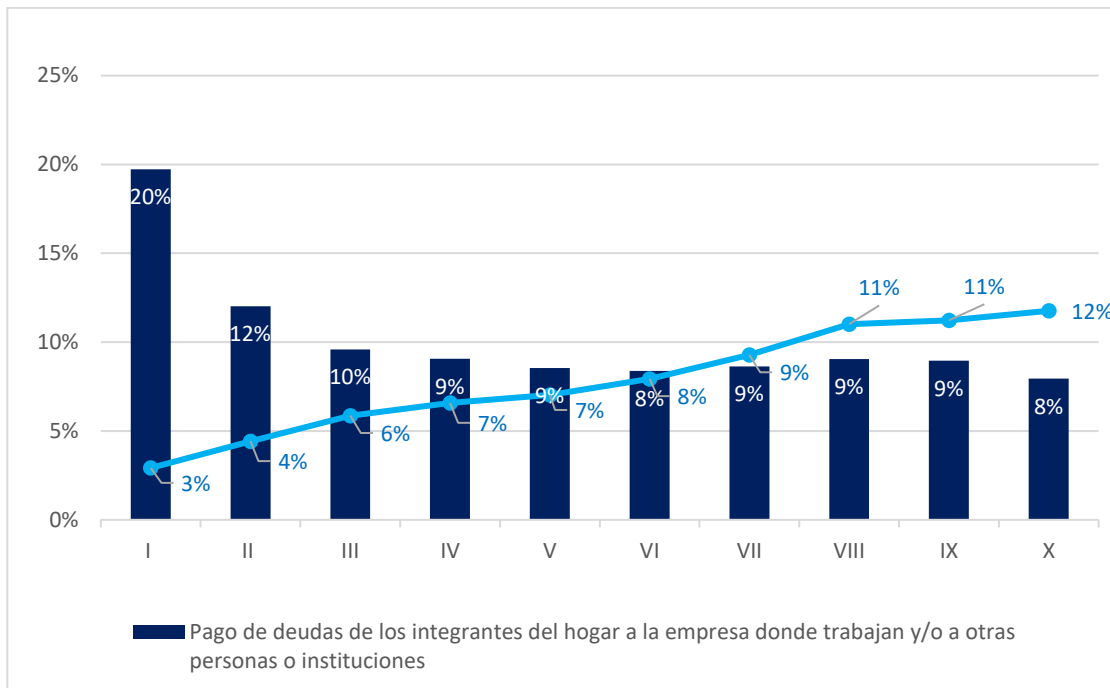
Fuente: INEGI

Otras deudas

El último rubro incluido en la ENIGH que analizaremos en esta sección es lo relativo al pago de deudas de los integrantes del hogar a la empresa donde trabajan y/o a otras personas o instituciones. En este se incluyen el pago de deudas e intereses a la empresa donde trabajan descontados vía nómina y/o a otras personas o instituciones, casas de empeño o monte de piedad, etcétera, excluyendo créditos hipotecarios.

En este rubro, donde se incluyen deudas tan diversas, podemos observar una mayor participación de los deciles más bajos de la población, formando así, el porcentaje de hogares por decil con este tipo de deuda, una línea más horizontal, lo cual indica que la disparidad en el acceso a este tipo de créditos entre los hogares de bajos y mayores ingresos es un tanto menor a la observada en el uso de tarjetas de crédito y créditos hipotecarios. Para el primer decil, el 3% de los hogares reportaron estar abonando cuotas de esta naturaleza, mientras para el decil más alto el reporte es de 12% de los hogares. Por otro lado, la relación entre el monto erogado por este concepto respecto al ingreso monetario representa una carga financiera más pesada para los hogares de los primeros tres deciles, sin embargo, en ningún caso la relación supera el 20%, como se observó en las erogaciones por vivienda propia y tarjeta de crédito. El primer decil, posee la relación más alta, al erogar en promedio el 20% de su ingreso monetario en este tipo de pagos, le sigue el segundo con el 12%. Para el resto de los deciles la relación oscila entre el 8% y el 9% (Gráfica 30).

Gráfica 30 - Porcentaje del ingreso promedio pagado por deudas al empleador y otras personas e instituciones y porcentaje de hogares con este tipo de deuda por deciles de ingreso



Fuente: INEGI

Efectos macroeconómicos del crédito al consumo

Los alcances macroeconómicos del incremento de la deuda de los hogares son diversos. La reproducción del capitalismo requiere de la exitosa ejecución de la etapa de circulación, para que, mediante la venta de un bien o servicio en el mercado, se realice la ganancia de los capitalistas. Para que esto se lleva a cabo se requiere de un determinado nivel de demanda que depende a su vez del poder adquisitivo de los salarios.

Desde el despliegue del neoliberalismo se ha agudizado la precarización del trabajo y la pauperización de los salarios, presentando una creciente polarización del ingreso entre trabajo y capital a favor del segundo que ha impactado principalmente las clases medias y bajas, lo cual teóricamente, debería verse reflejada en un deterioro de los niveles de consumo y suponer un problema estructural para la reproducción del capitalismo, al poner en riesgo los niveles de consumo requeridos para la realización de la ganancia.

Por ello la mundialización de la sobreexplotación duplicada se ha traducido en un incremento en la oferta de crédito al consumo para los trabajadores que contribuye a asegurar el consumo necesario de las familias y con ello la realización de la mercancía y de la plusvalía además de generar ganancias para el capital bancario. En la etapa de mundialización financiera, el efecto sobre el consumo ha sido neutralizado a través de un mayor nivel de endeudamiento del sector de los hogares, particularmente a través del crédito para consumo cuya oferta ha ido en ascenso.

A través de la deuda de los hogares, los salarios bajos aparentan coexistir con niveles relativamente altos de demanda agregada. En el proceso de mundialización financiera, las condiciones de existencia de los trabajadores están supeditadas al uso de instrumentos financieros, compensando así la necesidad de un alto y creciente nivel de consumo para el crecimiento del producto en el sistema actual. Este mecanismo asegura la evolución del gasto privado y con ello puede asegurar el camino de crecimiento de una economía, mitigar el estancamiento del nivel salarial y sostener los niveles de consumo. Sin embargo, este fenómeno también abre un canal de riesgo adicional en las economías, con consecuencias que pueden llegar hasta el desencadenamiento de una crisis general, como fue el caso de la crisis subprime de la economía norteamericana.

La creciente oferta del crédito hacia las clases medias y bajas fue descrita por Raghuram Rajan apuntando a la expansión del crédito al consumo como medio para asegurar la reproducción del sistema económico, en donde las clases medias y bajas jugaron un papel decisivo:

“La respuesta política a la creciente inequidad – ya sea cuidadosamente planeada o como una reacción no premeditada a las consistentes demandas – fue expandir el crédito a los hogares, especialmente a los de bajos ingresos. Los beneficios – consumo creciente y más empleos – fueron inmediatos, mientras el pago de las cuentas pudiera ser pospuesto hacia el futuro. Cínico como podría parecer, el crédito fácil ha sido usado como paliativo a través de la historia por los gobiernos que no pueden atender las profundas ansiedades de la clase media de manera directa.” (Rajan, 2010, pág. 9).

Till Van Treeck y Simon Storn apuntaron además la diferente realidad que se ha observado en los hogares según su nivel de ingreso, a lo largo del proceso de mundialización financiera:

“Dado que los beneficios del aumento del ingreso agregado en las últimas décadas se limitaron a un grupo bastante pequeño de hogares en la parte superior de la distribución del ingreso, el consumo de los grupos de ingresos bajos y medios se financió en gran medida a través del aumento del crédito en lugar del aumento de los ingresos. Este proceso fue facilitado por la acción del gobierno, tanto directamente a través de políticas de promoción de crédito como indirectamente a través de la desregulación del sector financiero.” (Van Treeck et Storn, 2012, pág. 1).

En este punto cabe retomar el concepto de crecimiento guiado por deuda. Partiendo de la experiencia de los países anglosajones. Durante los últimos veinticinco años tomando como ejemplo a los Estados Unidos, la distribución del ingreso cambió en perjuicio de las clases medias y bajas, a lo que prosiguió una gran caída en el ahorro personal de los hogares y un incremento masivo en la deuda de los hogares (Barba A. y Pivett M, 2009), a pesar de eso los niveles de consumo se mantuvieron, lo cual es explicado ello por la emergencia del endeudamiento. (Stockhammer E., 2012).

Sin embargo, para definir lo sucedido en la economía mexicana conviene referirnos a diferencias que múltiples autores han señalado entre países emergentes y países desarrollados sobre la dinámica económica que conduce a un modelo de crecimiento conducido por deuda. “Las crecientes actividades financieras impactaron de manera diferenciada en los países en desarrollo, porque sus mercados de capitales ni se ampliaron ni se profundizaron a la par de los sistemas financieros de los países desarrollados, particularmente de los países anglosajones (Gran Bretaña y Estados Unidos)” (Levy & López, 2013, pág. 21).

Se contraponen así, dos modelos desplegados con el fin de reactivar la demanda agregada: los países desarrollados, han seguido un modelo de crecimiento guiado por deuda, cuya dependencia esencial está en los flujos de capital externo y en la colocación de crédito interno; y que conlleva un déficit en la cuenta comercial y superávit en la financiera (Lavoie y Stockhammer, 2012). Las economías de países emergentes se han inclinado por un modelo de crecimiento dirigido por las exportaciones con superávit en la cuenta comercial, pero déficit en la financiera. (Stockhammer & Onaran, 2011).

El periodo de crecimiento más acelerado del crédito al consumo se dio durante la década del 2000, sin embargo, los datos apuntan a que en términos agregados “El crédito al consumo en México, a pesar de haber tenido tasas de crecimiento importantes en el periodo de 2000 a 2010, no logró ser predominante, ni desplazó al crédito a la empresa en la cartera de los bancos. Por otro lado, tampoco logró representar una fuente importante en los ingresos de las familias, y su contratación, tampoco se posicionó como un gasto importante en su estructura de gastos”. (Macías, N, 2016, pp 68).

Actualmente los niveles de endeudamiento en México continúan siendo bajos en comparación con otros países, sobre todo respecto a los anglosajones, cuyos mercados financieros están altamente desarrollados (Kumhof y Rancière 2010). En México si bien, es innegable el crecimiento en la utilización de crédito al consumo, los valores representan solo una pequeña fracción de las herramientas mediante las cuales se accede al consumo y aunque la distribución del ingreso también ha sufrido retrocesos, el mercado financiero está menos desarrollado y aunado a la informalidad laboral, no ha permitido que las clases medias y bajas respondan totalmente a la baja de sus ingresos a través del endeudamiento.

Esto conduce a una demanda interna debilitada y a un modelo de crecimiento orientado a las exportaciones. (Van treek, 2012)

Lo anterior es confirmado también con nuestros datos si se considera que el endeudamiento de los hogares como porcentaje del PIB es de 16%, superado ampliamente por países como Chile y Malasia, y aún muy distante de los datos por arriba del 100% que reportan Estados Unidos o Hong Kong.

Sin embargo, es claro a partir de los datos sobre inclusión financiera que el sector financiero ha progresado en su penetración sobre sectores previamente excluidos, integrando al mercado del crédito al consumo a trabajadores de medianos y bajos ingresos. Así mismo, la mundialización financiera ha avanzado en la colocación de productos para satisfacer otras necesidades de los hogares, como es el caso del ahorro para el retiro, el crédito a la vivienda y los seguros, lo que confirma un más amplio e intensivo dominio de las finanzas sobre los ingresos de los trabajadores.

Esto ha provocado cambios en la dinámica de creación de crédito y en la actividad bancaria en general. El endeudamiento de las empresas ha dejado de ser el centro de su negocio y los bancos se han reorientado hacia el endeudamiento de los hogares y hacia su función como consultores para responder al aumento en los ahorros del sector corporativo no financiero, que produjo una creciente demanda de fondos esperando ser colocados en derivados especulativos (Seccareccia, 2012).

El hecho de que los ingresos de los bancos estuvieran directamente asociados con la expansión de los préstamos para la producción establecía una dependencia de los ingresos bancarios al éxito de los proyectos empresariales en tanto que dependieran de los ingresos netos por intereses efectivos al pago de los créditos empresariales. Actualmente gran parte de los ingresos bancarios provienen del cobro de comisiones y créditos al consumo, lo que ha desacoplado la actividad bancaria de la productiva.

Según Roberto Soto, a pesar de las condiciones económicas de estancamiento en nuestro país, el rendimiento bancario se ha mantenido al alza en términos del ROE⁴ y ROA⁵, por lo que el investigador concluye que “existe una relación inversa de crecimiento del sector bancario y financiamiento al sector productivo. (...) Hay un cambio funcional del sistema bancario, es decir, el negocio bancario no es el otorgamiento del crédito, sino otro tipo de actividades como pueden ser la innovación financiera con el uso de instrumentos derivados” (Soto, 2010, pp 195).

El perfil y las funciones que cumple la banca en el sistema económico no corresponde a la concepción que ésta tiene en la teoría económica, dado que su función esencial como intermediario entre los ahorradores y los inversores productivos del sistema económico ha sido superada. Tampoco ha funcionado para llevar a la práctica una política monetaria eficiente en el manejo de la inflación y las crisis económicas, por lo que podemos concluir que los bancos contemporáneos responden a fines privados de valorización de capital y no a los objetivos de desarrollo económico que pretenden alcanzar los gobiernos y las autoridades hacendarias mediante la colaboración con el sistema bancario y el despliegue del crédito como facilitador de la inversión productiva.

Por otro lado, a pesar de que en la economía nacional el elemento del crédito al consumo aun no figure como un factor determinante, los riesgos que despierta su crecimiento son cada día más altos. La sustitución de salarios por préstamos ha probado no ser sostenible y la morosidad puede afectar fuertemente al crecimiento.

Dado que el incremento en el crédito al consumo se deriva de la reducción en términos reales de la participación del salario en la distribución del ingreso, si no se da una modificación compensatoria al alza en salarios, los hogares no podrán hacer frente a sus deudas, por lo que el crédito al consumo solo puede sostener artificialmente los niveles de consumo por un periodo de tiempo limitado. El hecho de que una gran parte del consumo dependa en primer término de una variable de alta volatilidad como es el endeudamiento, sitúa a la demanda en una posición de riesgo, que puede conducir a graves consecuencias como las observadas en la crisis financiera de 2008. La emergencia de burbujas

⁴ Return on Assets. Se calcula dividiendo los ingresos (obtenidos en un determinado periodo de tiempo) entre los activos totales y multiplicado por 100.

⁵ Return on Equity. Este ratio, que calcula la rentabilidad financiera, se calcula dividiendo los beneficios netos entre los fondos propios medios.

inmobiliarias se ha dado en los países anglosajones durante el periodo de mundialización financiera y dado el nivel de complejidad de los productos financieros que se involucran en éstas, su tamaño y potencial estallido significan un mayor riesgo para el sistema.

La crisis de 2008 es según Lapavitsas, “una crisis inusual relacionada con el ingreso, el endeudamiento y el consumo de los trabajadores. así como con la transformación de las finanzas en décadas recientes. En pocas palabras, es una crisis de expropiación financiera y mecanismos financieros asociados.” (Lapavitsas 2009, pp 54.)

Conclusiones

Como explica Lapavitsas (2009): “mientras que la acumulación real no ha mostrado variantes interesantes, la clase capitalista ha encontrado nuevas fuentes de ganancia a través de la aparente puesta al día de los mecanismos de financiamiento.”

A lo largo de décadas, a la par que los hogares de los deciles medios y bajos experimentaron una reducción de sus ingresos como consecuencia de la caída del salario, bancos y empresas no financieras pusieron a su alcance una más amplia oferta de instrumentos de crédito dirigidos al consumo.

Los deciles más bajos, representan para los prestamistas un riesgo de impago mayor debido a sus bajos ingresos, por lo que acceden a una oferta de crédito con condiciones aún más inconvenientes y lucrativas que el resto de los prestatarios, típicamente ligadas a créditos de nómina, u otras personas e instituciones. Las tasas de interés y comisiones que estos sectores pagan son excesivamente elevadas e incrementan significativamente su carga financiera.

La información sobre comisiones y tasas de interés, así como la estrategia comercial de los bancos especializados en los sectores de bajos ingresos, permite inferir que la relación costo del servicio a deuda, es más alta para los hogares ubicados en los deciles de ingreso más bajos.

Así mismo, los datos sobre ingresos y gastos de los hogares permiten determinar que los hogares más endeudados, medidos por la relación que guardan los abonos realizados a

deuda versus sus ingresos totales, se ubican en los deciles más bajos. Principalmente en el primer y segundo decil, aunque respecto a la deuda por vivienda propia, los deciles tercero y cuarto también alcanzan niveles de endeudamiento.

Aunque el porcentaje de penetración de los productos financieros en los deciles medios y bajos es aún pequeño en comparación a otros países, al estimar el porcentaje de ingresos que los hogares destinan al pago de sus deudas, que para el primer y segundo decil oscila entre el 11% y 38% según el tipo de deuda, podemos concluir que los hogares endeudados de los primeros dos deciles se encuentran en condiciones de insostenibilidad y no cuentan con la capacidad financiera para hacer frente a sus deudas, mientras que los deciles III, IV y V se encuentran en riesgo financiero.

Conclusiones generales

Con base en el análisis de la naturaleza y utilización del crédito al consumo y la situación financiera de los hogares en México, podemos determinar que el crédito al consumo, tal como Luis Arizmendi argumenta a partir del concepto de sobreexplotación duplicada, implica que el obrero es sometido a una doble explotación, puesto que en el proceso de producción se lleva a cabo la primera sobreexplotación realizada primero por el capital industrial, al ser retribuidos por debajo del valor de su trabajo, un hecho que figura como causa raíz del que los trabajadores se acerquen al crédito al consumo donde habrán de ser sobreexplotados por el capital financiero. Arizmendi en ese sentido desentraña lo que en términos de la ley del valor involucra la generación de ganancias a partir del salario.

Tal como explica la postulación de Arizmendi, la extracción de plusvalor al salario llevada a cabo mediante el crédito al consumo no crea nuevo valor, sino que transfiere valor ya existente desde la esfera de producción a la esfera de la circulación. Dado que los obreros pagan con su salario los intereses y comisiones que pueda derivar el crédito, y este lo obtiene a cambio de vender su trabajo para el proceso de producción, el valor con que paga ha fluido desde el proceso de producción donde se ejecuta la explotación o sobreexplotación del trabajo.

Mediante el contrato de crédito, el obrero compromete a pagar al capital bancario por concepto de intereses y comisiones una parte de su salario futuro, es decir, de la

compensación por su trabajo futuro, por lo que las ganancias generadas por los bancos apuntan nuevamente a haber sido generadas mediante la venta de los asalariados de su propio trabajo y constituye una segunda apropiación desde el capital al valor del trabajo del obrero, por lo que establece un segundo momento de sobreexplotación, una expropiación de valor al salario nacional y por lo tanto un robo al fondo de salario para convertirlo en un fondo de explotación que se realiza en el proceso de la circulación. El crédito al consumo, además, ejerce una dominación donde el obrero se encuentra enteramente desposeído, pues incluso las pertenencias y el consumo más elementales están en deuda.

La continua reducción del salario real durante el periodo de estudio (2010 a 2018) sumado al desmantelamiento del Estado de Bienestar llevado a cabo durante el periodo neoliberal en México despojó a los trabajadores de una serie de provisiones y derechos sociales, empujando a los obreros a recurrir al endeudamiento para acceder a bienes y servicios básicos, mantener sus niveles de consumo o realizar proyectos. Debido a ello, se observa una tendencia positiva y permanente en el crecimiento del crédito al consumo en la población mexicana en términos expansivos e intensivos. El endeudamiento de los hogares ha pasado de representar el 13% del PIB en 2010 a 16% en 2019. Así mismo, las deudas pasaron de una equivalencia del 5% al 8% del ingreso neto disponible entre 2010 y 2017. Esto demuestra que los hogares de México han acelerado su dependencia hacia la deuda para la satisfacción de sus necesidades de consumo y vivienda.

Asimismo, la operación de créditos de nómina, cuyas características permiten a los bancos estimar mejor el riesgo y facilitar la cobranza de este, ha permitido incrementar la oferta a los trabajadores, con independencia de sus niveles de ingreso.

Podemos concluir a partir de los datos presentados, que en México la práctica de la sobreexplotación duplicada hacia los trabajadores es operada tanto por bancos globales como locales. La emergencia de los llamados bancos tienda ha incrementado el crédito al consumo y la participación de las clases sociales medias y bajas en su uso. Tras la aparición en 2002 de Banco Azteca, el primer banco en México que se especializaría en la oferta de crédito al consumo hacia grupos de bajos y medianos ingresos, aparecieron otros como Walt-Mart (2007), Banco Ahorro Famsa (2007) y Bancoppel (2007) que por primera vez enfrentaron a los sectores más bajos de la clase trabajadora a una oferta de créditos al consumo.

Hoy el 71% del mercado del de créditos personales está concentrado en dos bancos-tienda: Banco Azteca y Banco Ahorro Famsa. Por su parte BanCoppel se posiciona como el tercer banco con mayor participación en el mercado del crédito al consumo a través de tarjetas de crédito con el 14% de la participación. Estos datos dejan claro el éxito que ha tenido la estrategia de los bancos tienda y la importancia que han cobrado en el sistema financiero mexicano.

Entre los objetivos fundamentales de este trabajo se persiguió dimensionar la carga financiera de los hogares, y evaluar si ésta es suficientemente grande para poner en riesgo la estabilidad financiera de los hogares de bajos y medianos ingresos.

Pese a que la medición del endeudamiento de los hogares en México presenta información imprecisa e incompleta, a partir de la información sobre ingresos y gastos de los hogares analizada en este trabajo se pudo estimar el porcentaje de ingreso que los hogares endeudados deben destinar al abono de cuotas para por créditos hipotecarios, tarjetas de crédito y otras deudas con entidades financieras y no financieras.

Con un enfoque puesto en el desarrollo del crédito al consumo según los diferentes niveles de ingreso de los hogares medidos por deciles, encontramos que para el primer y segundo decil esta relación oscila entre el 11% y 38% según el tipo de deuda, por lo que podemos concluir que los hogares endeudados de los primeros dos deciles se encuentran en condiciones de insostenibilidad y no cuentan con la capacidad financiera para hacer frente a sus deudas, mientras que los deciles III, IV y V se encuentran en riesgo financiero.

El crédito al consumo, sin embargo, la penetración del crédito en los hogares continúa siendo bajo y no ha logrado representar una fuente importante en los ingresos de las familias, ni la carga financiera se puede considerar alta si esto se compara con otros países desarrollados y de América Latina.

Sin embargo, ante los salarios que en México son insuficientes para cubrir las necesidades esenciales de los trabajadores para su reproducción normal, los préstamos al consumo de los obreros han contribuido a enmascarar los efectos de la tendencia decreciente del salario

real y como tal, previenen de estallidos sociales al impedir a los trabajadores la percepción directa de la pérdida de su poder adquisitivo.

Como efecto del uso del crédito al consumo surge un nuevo equilibrio entre trabajo pagado e impagado, en el que se intensifica y aumenta el segundo. Se genera además un encarecimiento artificial del consumo para los trabajadores en la adquisición de bienes y servicios. Además, para liquidar su deuda, los trabajadores se ven obligados tarde o temprano a reducir su consumo y bienestar o a trabajar más duro o durante jornadas más largas, lo que además condiciona a los trabajadores a aceptar peores condiciones de trabajo, contribuyendo a la persistencia de bajos salarios y malas condiciones de trabajo. (Barba y Pivetti, 2009). Finalmente, esta dinámica de consumo determina una dependencia de largo plazo hacia los servicios financieros

Mientras los obreros se encuentran en una relación de dependencia hacia las instituciones financieras para realizar su consumo por lo bajo que es su nivel salarial, los bancos han aprovechado esta necesidad, así como la disparidad en poder e información que median en su relación, para trazar las reglas del juego y establecer condiciones abusivas hacia los asalariados, en términos del costo medido por tasas de interés, comisiones y otras prácticas desmedidas. "Elementos de supremacía y subordinación están presentes en estas relaciones, a pesar de que no hay una analogía directa con la explotación en la producción." (Lapavitsas, 2009 pp 61)

El trabajador contemporáneo está colocado en una posición de extrema desventaja ante los bancos que son protegidos por la ley mediante contratos de crédito ampliamente ventajosos para las instituciones financieras, quienes aparecen como una figura de autoridad ante el prestatario y cuyos abusos aparecen como su derecho.

El sujeto puede encontrarse comprometido con las entidades financieras en ocasiones hasta por la supervivencia más elemental. La concepción del crédito al consumo no es para muchos obreros un medio para realizar proyectos o pequeñas inversiones productivas, como aún defiende la mainstream economics en su concepción del crédito, sino un medio para hacer frente al costo de la subsistencia.

Este trabajo podría servir de antecedente para posteriores investigaciones sobre el desarrollo del crédito al consumo en los hogares de bajos y medianos ingresos, así como más extensivos análisis desde un horizonte que contemple las implicaciones antropológicas del crédito en las familias.

Referencias

Arizmendi, L. (2007). El florecimiento humano como mirador iconoclasta ante la mundialización de la pobreza. *Desacatos*, 23, 101-124.

Arizmendi, L. (2014). Bolívar Echeverría: trascendencia e impacto para América Latina en el siglo xxi. Ecuador: iaen. Recuperado de: <http://www.bolivare.unam.mx/critica/arizmendi1.html>

Arizmendi, L. (2018). Trump: la tendencia neautoritaria y la crisis epocal del capitalismo. En L. Arizmendi y J. Beinstein (eds.), *Tiempos de peligro*. México: Plaza y Valdés.

Arizmendi, L. (2019). Planetary managementy crisis ambiental mundializada. El capital ante la crisis epocal del capitalismo. México: ipn.

Arizmendi, L. (2019). *El debate global sobre la Crítica de la economía política en el siglo xxi* en *El Trimestre Económico*, vol. 86 (3), issue 343, 545-578.

Aglietta, M. (1998). *Le capitalisme de demain*, Notes de la Fondation Saint-Simon, 10, París.

Aglietta, M. (1976). *Regulación y crisis del capitalismo*, Segunda edición en español. Ed. SigloXXI, México.

Echeverría, B. (2005). *Renta tecnológica y capitalismo histórico*. *Mundo Siglo XXI*, 2, 17-20.

Higginbottom, Andy. (2013). *Structure and essence in Capital I: Extra surplus-value and the stages of capitalism*. *Journal of Australian Political Economy*. 70. 251-270.

Macías, Nadia (2016) Crédito al consumo en México durante El periodo de financiarización, 2000 – 2010. UNAM.

Marini, Ruy Mauro (1973). *En torno a Dialéctica de la Dependencia*. Ediciones Era México, decimoprimer reimpresión, 1991. Marini, Ruy Mauro (1995). *Memoria*. Extraído de: <http://www.marinescritos.unam.mx/>

Marx, Karl (1885) Tomo II recuperado de http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/el_capII.pdf

Marx, Karl (1867) Tomo II recuperado de:

<http://www.archivochile.com/Marxismo/Marx%20y%20Engels/kmarx0012.pdf>

Medialdea, Bibiana y Sanabria, Antonio (2012) *La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización* en *Revista de Economía Mundial* Número. 33

Smith, J. (2016) *Imperialism in the Twenty-First Century: Globalization, Super-Exploitation, and Capitalism's Final Crisis*. Monthly Review Press. Kindle Edition.

Soto, R (2013) *América Latina. Entre la financiarización y el financiamiento productivo*, *Revista Problemas del Desarrollo*. UNAM, México, 173 (44) pp 57-78.

Soto, R, (2010) *Especulación e innovación financiera. Mercados de derivados y consecuencias macroeconómicas en México*, Miguel México Ángel Porrúa.

Yeldan, E. (2007) *Financialization of the world economy, "credible governance", Lopsided growth and vanishing jobs"*, IDEAS Network, disponible en http://www.networkideas.org/feathm/mar2007/fa10_Erinc_Yeldan.htm visitado el 20/10/18

Bibliografía

Adell, Carmen. (1992). Flexibilización del mercado de trabajo y precarización del empleo. La contratación temporal : aspectos teóricos, legales e históricos. Investigaciones Geográficas. 10. 10.14198/INGEO1992.10.01.

Alvarez, Ignacio & Escalonilla, Fernando. (2011). *Financiarización, acumulación de capital y crecimiento salarial en la UE-15*. Investigación económica. 70. 125-162.

Arrighi, Giovanni. *El largo siglo XX: dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. AKAL EDICIONES, segunda edición, Traducción Carlos Prieto del Campo. 1999

Barba A. y Massimo P; *Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications—a long-period analysis*. Cambridge Journal of Economics Num. 33, 2009, pp 113–137.

Batsch, L. (2002). *Le capitalisme financier*. Paris: La Découverte.

Bellamy Foster, J. (2004). *La ecología de Marx*. España: El Viejo Topo.

Bellamy Foster, J. (2013). *The epochal crisis*. New Left Review, 65, 5-15.

Bellamy Foster, J., Clark, B., y York, R. (2010). *The ecological rift: Capitalism's war on the Earth*. Nueva York: Monthly Review.

Ben Fine, (2013) *Financialization from a Marxist Perspective*, International Journal of Political Economy, Taylor & Francis Journals, vol. 42(4), pages 47-66.

Beinstein, J. (2018). Neofascismo y decadencia. En L. Arizmendi y J. Beinstein (eds.), *Tiempos de peligro*. México: Plaza y Valdés.

Boyer, R. (1984). *La crisis en una perspectiva histórica. Algunas reflexiones a partir de un análisis a largo plazo del capitalismo francés*. en Raúl Conde comp. *La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo*. México UAMI.

Cardoso, F. H. (1979). *Development under Fire*. Mexico D.F.: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, DEE/D/24 i, Mayo (Mexico 20 D.F., Apartado 85 - 025). Cited after Arno Tausch, Almas Heshmati, Re-Orient? MNC Penetration and Contemporary Shifts in the Global Political Economy, September 2009, IZA Discussion Paper No. 4393

Clark, John B. (1899) *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*, Nueva York.

Crotty, J. (2000). *Structural Contradictions of the Global Neoliberal Regime*. Ponencia presentada en el congreso "Neoliberalism: Theory and Practice," organizado por Union for Radical Political Economics y Allied Social Science Association en Boston, 7-9 de enero.

Crotty, J. (2005). *The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and «Modern» Financial Markets on Nonfinancial Corporation Performance in the Neoliberal Era*, en Epstein, Gerald A. (Ed.): *Financialization and the World Economy*, Edward Elgar. Cheltenham, 77-110.

Grossmann, Henry (1929) *The law of accumulation and breakdown of the capitalist system*, disponible en www.marxists.org, 2005, pp. 72-131.

Debelle, G. (2004). *Macroeconomic Implications of Rising Household Debt*, BIS Working Paper, no. 153

Duménil, G. y Dominique L. (2002) *The profit rate. Where and how much did it fall. USA 1948-2000*, disponible en <http://www.jourdan.ens.fr/levy/>

Dos Santos, P. (2009). *On the content of banking in contemporary Capitalism*, Historical Materialism 17 (2009) 180–213

Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge MA, Harvard University Press

Echeverría, B. (1994). *Circulación capitalista y reproducción de la riqueza social*. Ecuador: Editores Unidos Nariz del Diablo.

Eichengreen, B. (2009), *Orígenes y respuestas a la crisis en Claves de la Economía Mundial 09*, ICEX-ICEI. Madrid, 16-23

Engelbert Stockhammer, 2010. *Financialization and the Global Economy*, Working Papers wp240, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst.

Erturk, I. (2008), *Financialization at work: Key texts and commentary*. London: Routledge.

Erturk, I. y Solari, S. (2007) *Banks as Continuous Reinvention*, New Political Economy. Routledge. Vol. 12, No. 3, Septiembre, 2007, pp 369–388

Eschenbach, Felix. (2004). *Finance and Growth: A Survey of the Theoretical and Empirical Literature*. SSRN Electronic Journal.

Froud, J. et al (2000). *Shareholder Value and Financialization: Consultancy Promises, Management Moves*. Economy and Society. 29. pp 80-110.

García, B.M., & Martín, A.S. (2013). *La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización*.

González, J (2005). *Salarios, precios y productividad, una aproximación al valor de la fuerza de trabajo en México*. Análisis Económico. Ciudad de México

Guillén, Arturo. (2009). *Crisis global: De las hipotecas a la recesión generalizada*. Ola Financiera. 2. 10.22201/fe.18701442e.2009.2.23034.

http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/02/pdfs/Guillen-OlaFin-3.pdf

Guttman, R. (2009). *Asset Bubbles, Debt Deflation, and Global Imbalances*, International Journal of Political Economy, Taylor & Francis Journals, vol. 38(2), pages 46-69.

Higginbottom, Andy. (2011), *The System of Accumulation in South Africa : Theories of Imperialism and Capital* en *Économies et Sociétés*, 45 / 2 : 261 – 288 , 268

Hobson, J.A. (1981), *Estudio del Imperialismo*. (1ª Edición de 1902). Alianza. Madrid.

Jeffers, E. y Plihon, D. (2001). *Investisseurs institutionnels et gouvernance des entreprises*, Revue d'Économie Financière, 63.

Krippner, G. (2005). *The financialization of the american economy*. Socioeconomic Review, 173-208.

Krugman, Wells & Olney (2008), *Fundamentos de Economía*, ed. Reverté, ISBN 9788429126334

Lagos, Ricardo A (1994). *¿Qué se entiende por flexibilidad del mercado de trabajo?*, Revista de la CEPAL, número 54: 81-96.

Greg Linden, Jason Dedrick, Kenneth L. Kraemer, 2009, *Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod* (Irvine: University of California Irvine), <http://pcic.merage.uci.edu/papers/2008/InnovationAndJobCreation.pdf>, 2.

Lapavistas, Costas (2009), *Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation*, Historical Materialism, volumen 17, número 2, Brill. Traducción de Emmanuel A. Pardo (2011)

Lapavistas, Costas (2016), *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Verso, Madrid.

Lazonick, W. y M. O'Sullivan (2000) *Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance*, Economy and Society, vol. 29, núm. 1,

Lazonick, W., and M. O'Sullivan. (2000). *Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance*, Economy and Society 29, no. 1: 13–35

Levy, N., y López, T. (2013). *Financiarización y Modelo de Acumulación: Aportes desde los países en Desarrollo*. México, D.F.: UNAM-Facultad de Economía.

Levy, Noemí, (2013), *Dinero, estructuras financieras y financiarización: un debate teórico-institucional*, Itaca, Facultad de Economía y Universidad Nacional Autónoma de México.

Lysandrou, P. (2014). *The Colonisation of the Future: An Alternative View of the Content and Cause of Financialisation*. Obtenido de http://www.boeckler.de/pdf/v_2014_10_30_lysandrou.pdf

Magdoff, H. y Sweezy, P.M. (1972): *The Dynamics of US Capitalism*, Monthly Review Press, Nueva York.

Maito, E. (2013). La transitoriedad histórica del capital. La tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo xix. *Razón y Revolución*, 26, 129-159. Recuperado de: <https://www.aacademica.org/esteban.maito/14.pdf>

Marcial, A, y Ortiz, S. (2018); *Acumulación y financiarización en la industria automotriz de México*, Ola Financiera. UNAM, México, Vol. 11 (No. 30) pp 118-138

Marini, Ruy Mauro (1972). *Proceso y tendencias de la globalización capitalista y otros textos*. Antología Ed. Prometeo Libros. Buenos Aires y Bogotá 2007.

Norfield, Tony 2011, *The China Price*, disponible en:
<http://economicsofimperialism.blogspot.com/2011/06/what-china-price-really-means.html>.
"Das Welthemd" (The World Shirt), Die Zeit, 17 Diciembre 2010,
<http://www.zeit.de/2010/51/Billige-T-Shirts>.

OECD (2019), *OECD Employment Outlook 2019: The Future of Work*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9ee00155-en>.

Ortiz, H. (2017). *La financiarización del consumo en México. Análisis del crédito al consumo y sus efectos en el mercado interno y la demanda agregada*. tesis presentada para obtener el grado de maestría, Universidad Nacional Autónoma de México

Palazuelos, E. (1998), *La globalización financiera: la internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*, Síntesis, Madrid.

Palley, T. (2013). *Financialization. The economics of finance capital domination*.UK Palgrave Macmillan.

Palley, T.I. (2007), *Financialization: What it is and Why it Matters*. The Center of Global Political Economy, University of Sussex, Working Paper nº 153 (noviembre) , Sussex.

Palley, T.I. (2009), *La macroeconomía de la financiarización: un enfoque de etapas del desarrollo*, en *Ekonomiaz*, nº 72 (tercer trimestre), 35-53).

Petra D. 2010. *Financialization and the rentier income share - evidence from the USA and Germany*, IMK Working Paper 2-2010, IMK at the Hans Boeckler Foundation, Macroeconomic Policy Institute.

Plihon, D. (2004). *Le nouveau capitalisme*, La Decouverte, París.

Rajan, R. (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press.

Rajan, R. G. (2005), *Has Financial Development Made the World Riskier?*, NBER Working Papers (11728), National Bureau of Economic Research, Inc.

Reberieux, A. (2003), *Les marchés financiers et la participation des salariés aux décisions*, Travail et Emploi, núm. 93.

Reinhart, C. y Rogoff, K.S. (2011). *Esta vez es distinto. Ocho siglos de necesidad financiera*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

Roberts, M. (2014a). Desmontando a Piketty. *Marxismo Crítico*. Recuperado de: <https://marxismocritico.com/2014/07/14/desmontando-a-piketty-michael-roberts/>

Seccareccia, M. (2012). *Financialization and the transformation of commercial banking: Understanding the recent Canadian experience before and during the international financial crisis*. *Journal of Post Keynesian Economics*. 35. 277-300.

Stockhammer, E. (2005-6), *Shareholder value orientation and the investment/profit puzzle*, *Journal of Post Keynesian Economics*, 28, pp. 193-215.

Streeck, W. (2017). *¿Cómo terminará el capitalismo?* España: Traficantes de Sueños.

Van der Zwan, Natascha. (2014). Making Sense of Financialization. *Socio-Economic Review*. 12. 99-129. 10.1093/ser/mwt020.

Van Treeck, T. (2012), *Did inequality cause the U.S. financial crisis?* Macroeconomic Policy Institute (IMK). Working Paper (Working Paper, 91.), 1-42.

Van Treeck, T. y. Sturn (2012), *Income inequality as a cause of the great recession? A survey of current debates*. Conditions of work and employment series no. 39 International Labour Office(39), 1-102.

Venegas, F et al. (2009) *Desregulación financiera, desarrollo del sistema financiero y crecimiento económico en México: efectos de largo plazo y causalidad* Estudios Económicos, vol. 24, núm. 2, julio-diciembre, 2009, pp. 249-283 El Colegio de México, A.C. Distrito Federal, México.

Watkins, J. (2017). Financialization and Society's Protective Response: Reconsidering Karl Polanyi's Double Movement. *Journal of Economic Issues*. 51. 98-117.

Yáñez, N. (2016). *Crédito al consumo en México durante el periodo de financiarización, 2000 – 2010* tesis presentada para obtener el grado de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México

Datos

https://www.bis.org/statistics/full_data_sets.htm

Exchange-traded derivatives statistics

<https://www.bis.org/statistics/extderiv.htm?m=6%7C32%7C616>

Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). 2018 Nueva serie

<https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2018/>

Notas periodísticas

<https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/jeanette-leyva/el-futuro-de-volkswagen-bank-mexico>

<https://www.economist.com/leaders/2019/05/02/techs-raid-on-the-banks?frsc=dg%7Ce>

<http://www.fide.com.ar/la-revista/fide-377/121-las-manifestaciones-de-la-financiarizacion-malestar-y-desamparo.html>

https://elpais.com/economia/2018/06/09/actualidad/1528568535_268646.html