



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
POSGRADO EN ECONOMÍA  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO  
FACULTAD DE ECONOMÍA  
CAMPO DE CONOCIMIENTO: ECONOMÍA POLÍTICA**

**FORMAS QUE ADOPTA EL TRABAJO EN EL MARCO DE SU RELACIÓN CON  
EL CAPITAL EN MÉXICO (1980 – 2012)**

**Tesis para optar por el grado de:**

**Maestra en Economía**

Presenta:

**Yessica Beatriz Reyes Callejas**

Tutor de tesis:

**Dr. José de Jesús Rodríguez, FE**

Ciudad Universitaria, enero 2016



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

## **Agradecimientos**

*“Siempre estuvimos juntos:*

*(...) bebiendo la alegría de las camisas nuevas  
estableciendo la palabra joven en cien bares inhóspitos,  
estructurando hermanos cada día*

*y sobre todo manteniendo la llama del amor a la vida.*

*(Y es que amar a la vida es odiar la miseria...*

*Soportar con esperanzas la amargura...)*

*Compañera perenne:*

*Aquí estamos juntos los que te hemos querido.*

*Aquí estamos de pie.”*

(Roque Daton, 1961, *Compañero Perenne*)

La convergencia de diversos hechos hizo de este proceso de investigación un laberinto académico y personal. Transitar por él habría sido inverosímil sin el acompañamiento de algunas personas e instituciones. No puedo menos que reconocer en estas líneas su aporte al estudio, aún desde diversas trincheras.

Del ámbito académico, a Roberto Góchez, Aquiles Montoya y Yolanda Trápaga. Y, en particular, a mi tutor, Dr. Rodríguez, quien aportó, además de un invaluable bagaje teórico, la perseverancia que a mí me suele faltar.

También al sólido tejido social que encontré en México que me hizo sentir en casa: La familia Salgado Martínez (Conchita, Emi, Ale, Cuauhtémoc), Zaida, Sergio, Gaby, Yunmi y Gisela. Con ustedes corroboro que las personas no se encuentran por casualidad.

A mi puerto seguro, mi estoica familia nuclear y mis amistades más cercanas que nunca perdieron de vista mis procesos, mis idas y vueltas, mis espirales. A Angie, Julio, Ely, Francisca, David, Lore, Iris, Marvin, Marisela, Fátima, Paola, Claudia, Rebe, Edy, e Iveth, gracias por estar siempre.

A la UNAM, por mostrarme la mejor versión tangible que conozco de lo público.

A quienes sostuvieron materialmente el proceso: la fundación Heinrich Böll y el CONACYT. Especialmente a Margarita Castro y Annette von Schoenfeld,.

Es innegable que cerrar este ciclo me conmueve. Aunque más allá me alegra, porque todavía no salgo del laberinto pero me he hecho de una compañía inmejorable: Compañeros(as) perennes.

## **Contenido**

Introducción.	6
<b>Capítulo I. Acumulación y proceso de trabajo.</b>	11
1.1 Panorama teórico de la “informalidad”.	12
1.1.1 vertientes con raíces neoclásicas.	14
1.1.2 Vertientes con raíces marxistas.	21
1.1.3 Implicaciones de política de la conceptualización de la “informalidad”	28
1.2 Papel del trabajo en la acumulación de capital.	29
1.2.1. Trabajo como capital variable.	30
1.2.2 Trabajo como Ejército Industrial de Reserva.	34
1.2.3 Trabajo subsumido en el proceso de acumulación de capital.	34
1.2.4 Aproximación marxista a la noción de “informalidad”.	35
1.3 Desarrollo y contradicciones de las fuerzas productivas en el proceso de acumulación de capital	40
1.3.1 Condiciones de reproducción y leyes generales sobre el funcionamiento capitalista	40
1.3.2 Motores endógenos y exógenos de la acumulación de capital	44
1.3.3 Fases de la acumulación capitalista.	48
1.4 Conclusiones capítulo I.	49
<b>Capítulo II. Fases de la acumulación del capitalismo mexicano desde 1980 y sus vínculos con la economía mundial.</b>	51
2.1 Contexto mundial.	52
2.1.1 Producción capitalista y condiciones de reproducción a partir de 1980.	52
2.1.1.1 Década de los ochenta: Transformación en el motor de acumulación.	52
2.1.1.2 Principales características de la era neoliberal: Reestructuración sectorial y cadenas globales de producción.	58
2.1.2 Características de la circulación y distribución.	64
2.1.2.1 Dinámica, tendencia y estructura de los mercados mundiales.	64
2.1.2.2 El papel del capital financiero.	67
2.1.3 Superestructura.	70
2.2 La acumulación de capital en México desde 1980.	72
2.2.1 La crisis del modelo de sustitución de importaciones: Parteaguas hacia un nuevo motor de acumulación.	73
2.2.2 Acicates de la economía a partir de 1989.	76
2.2.2.1 Perfil de la acumulación mexicana en la etapa neoliberal.	79
2.2.2.2 Superestructura mexicana.	88
2.3 Conclusiones capítulo II.	91
<b>Capítulo III. Rol y transformaciones de las formas que adopta el trabajo en México a partir de 1980.</b>	93
3.1 Vínculo fase de acumulación de capital y fuerza de trabajo.	94
3.2 Evolución de la fuerza de trabajo desde 1980.	101
3.3 Rol de los cambios en la fuerza de trabajo en el proceso de acumulación de capital mexicano.	111

3.3.1 Propuesta taxonómica para el análisis de los procesos de trabajo.	113
3.3.2 Aproximación empírica.	118
3.4 Perspectivas de políticas para la fuerza de trabajo.	121
3.4.1 Experiencias de “formalización” en Latinoamérica.	122
3.4.2 Experiencias piloto en México. “Formalización del empleo” y “Crezcamos juntos”	129
3.5 Conclusiones capítulo III.	132
Conclusiones.	134
Bibliografía.	138

## **Índice de gráficos**

Gráfico 1 Estados Unidos: Empleo remunerado en manufactura (1980 - 2008)	59
Gráfico 2 México: PIB real. (1970 -2009)	74
Gráfico 3 México: Formación bruta de capital fijo (FBKF) y su tasa real de crecimiento anual (1980 - 2012)	79
Gráfico 4 México: Ahorro bruto como porcentaje del PIB (1980 -2012)	81
Gráfico 5 México: Valor agregado de cada sector de actividad económica como porcentaje del PIB (1980 - 2012)	83
Gráfico 6 Tasa anual de variación de la producción de automotores. Estados Unidos y México (1972 - 2006)	83
Gráfico 7. Estados Unidos: Índices de producción y empleo de manufactura y tasa de ganancia. (1980 -2008) Base 2000	96
Gráfico 8 México: Fuerza de trabajo ocupada según sector. (1980, 1990, 2000 y 2010)	106
Gráfico 9 México: Evolución del salario mínimo real. (1980 -2012) Base 1980.	109
Gráfico 10 México: Estructura de la fuerza de trabajo ocupada según su vínculo con el capital productivo.	120

## **Índice de esquemas.**

Esquema 1. Aproximación de la taxonomía propuesta a las variables de la ENOE.	119
---	-----

## **Índice de cuadros.**

Cuadro 1 Características de la fase de desarrollo fordista keynesiana.	53
Cuadro 2. Saldo comercial de la periferia en porcentaje de las exportaciones mundiales de cada tipo de producto según complejidad tecnológica (1994 y 2003)	63
Cuadro 3 México: Ramas de actividad industrial y complejidad tecnológica.	85
Cuadro 4 Principales cambios en la superestructura jurídico - política mexicana en función de las necesidades de acumulación de la etapa neoliberal.	90
Cuadro 5 México: Índices de tasa de ganancia, producción de manufacturas y ocupados por cuenta propia. (1980 -2009)	99
Cuadro 6 México: Estructura de la población económicamente activa según nivel de	104

instrucción. 1990, 2000 y 2013.	
Cuadro 7 México: Estructura de la población económicamente activa según grupos etarios. 1980, 1990 y 2013.	105
Cuadro 8 México: Estructura de la fuerza de trabajo ocupada según grupo de ingresos. 1990, 2000 y 2010.	108
Cuadro 9 Experiencias hacia la “formalización” del trabajo en Latinoamérica. (Argentina, Brasil, Chile y Colombia)	125

## **Introducción**

La situación que atañe a la fuerza de trabajo en México, Latinoamérica y el mundo en tanto que precarización, empobrecimiento y, en general, cada vez mayores dificultades para reproducir sus vidas, ha desencadenado innumerables estudios y categorías analíticas con el afán de dilucidar las causas y de instrumentar acciones al respecto, bien para mermar el deterioro en la calidad vitalicia de quienes están impelidos a trabajar como medio de existir materialmente o para frenar la oleada de “competencia ilegítima”, según el paradigma subyacente. Así, desde finales de la década de los setentas, la literatura económica ha incorporado en el análisis y discusión las particularidades que reviste el denominado “sector informal”.

Pese a las diferentes posturas frente a la conceptualización del mismo y su papel en la economía, la unanimidad en la discusión ha sido en torno a la importancia que dicho sector exhibe en los países subdesarrollados, en particular, en la generación de puestos de trabajo. De entonces a la fecha, la situación, en materia de incubar ocupación, no ha variado mucho, los rangos de empleo gestados en dicho sector se han mantenido alrededor del 40% a 50% en Latinoamérica (OIT, 2012:17).

La principal vertiente de estudios en relación a este fenómeno proviene de organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Banco Mundial, aunque hay otra serie de diversos autores que lo abordan en estudios menos institucionales. Esta pluralidad de interpretaciones puede encausarse, principalmente, en dos tendencias. Por un lado, la visión legalista que le considera una actividad situada al margen de los cánones establecidos en la legislación para el funcionamiento de las unidades económicas. Por su parte, la perspectiva economicista, en su versión predominante, reconoce que este sector surge en tanto que el estado de la estructura económica no permite generar suficientes alternativas “formales” de empleo, delimitándole prácticamente a actividades de subsistencia (Campos, 2008:1).

De estas nociones sobre “informalidad”, se ha generado un debate sobre el carácter que deben revestir las recomendaciones de política pública. Mientras que se suele satanizar al sector, en tanto que se caracteriza porque *“los lugares de trabajo son pequeños y mal definidos, las condiciones de trabajo poco seguras y poco saludables, el nivel de competencias y de productividad es bajo, los ingresos son reducidos o irregulares, las jornadas de trabajo son largas, y también se distingue por la falta de acceso a la información, los mercados, la financiación, la capacitación y la tecnología”* (OIT, 2007: 5). Por otro lado, se reconoce, como se señaló, que este sector *“posee un importante potencial de creación de empleos e ingresos”*.

Por ello, la OIT ha dado en proponer una serie de medidas de política que pretenden “encausar” a la “economía informal” hacia su “formalización”. Concretamente, sugieren que *“la transición a la economía formal también puede formularse desde la perspectiva de un acceso más fácil de la mayoría de los recursos de la economía formal, incluidos inversión, capital, crédito, propiedad y los mercados. Se trata efectivamente de proporcionar una protección jurídica y social eficaz e integrarla en el ámbito de las disposiciones formales”* (OIT, 2002: 12).

No obstante, como señala Campos (2008:4), al mismo tiempo que la “informalidad” se convertía en objeto de estudio, se iniciaban procesos de “flexibilización” del empleo formal. Esta situación ha orillado a la consecuente reformulación de lo “informal”, haciendo más difusa su comprensión y consecuente estudio. En esta lógica, para el 2007, la OIT acuñaba el término “economía informal” para abarcar aquellas actividades que se encuentran *“insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en lo absoluto”*; y a la tradicional consideración dentro de la “informalidad” de trabajadores por cuenta propia y miembros de la familia que contribuyen en las micro unidades, ahora se adicionaban trabajadores asalariados y *“algunas personas que participan en modalidades nuevas de trabajo flexible”*.



De este contexto, es válido interrogarse sobre la validez de la sugerida transición de la “economía informal” a la “formal”. Para los organismos internacionales y buena parte de los gobiernos latinoamericanos, parece que continúa siendo válida. Continúan admitiendo la aseveración de que el crecimiento económico abrirá las posibilidades a esta canalización de lo “informal” a lo “formal”.

Sin embargo, lo que denominan economía “formal” ha deteriorado tanto sus condiciones de trabajo, mediante procesos de flexibilización, que lentamente ha ido adquiriendo la forma de las condiciones existentes en la “economía informal”, complicando aún más su definición. Tal como señala Campos (2008: 4), *“la imposibilidad de definir a la informalidad radica en una especie de obstáculo epistemológico consistente en considerarla como algo diferente a la economía, o algo complementario, o algo marginal”*, de allí que se busquen constantemente elementos descriptores exógenos para caracterizarla.

Otras lógicas de análisis, como aquellas con raíces en postulados marxistas, definen la “informalidad” como producto del funcionamiento del sistema económico y, por ende, indiferenciable de él. Es la expresión misma de las transformaciones en las relaciones capital – trabajo en la búsqueda de la reivindicación de la tasa de ganancia o de ganancias extraordinarias, mismas que terminan exacerbando las contradicciones del modo de producción capitalista. En este estudio, se considera que es esta la perspectiva que permite una comprensión más próxima a la realidad, el abordaje de las distintas formas que ha adoptado la relación entre el trabajo y el capital, enmarcadas siempre en la dinámica y características particulares de la fase de acumulación en curso.

Es importante subrayar su aspecto dinámico, puesto que el *“capitalismo, al igual que toda la realidad, está sujeto a un proceso de cambio que es permanente”* (Valenzuela, 1988: 27). En principio, esto es así, porque el capital no es una cosa, sino una relación social, *“una relación social que existe en la forma fetichizada de una cosa”* (Holloway, 1999: 540). Dicha constatación trae aparejada la fluidez de las relaciones sociales del capitalismo. De hecho, *“la relación de clase se ha convertido en una relación móvil que cambia todo el tiempo, en la cual todos los*

*capitalistas participan en la explotación de todos los trabajadores y todos los trabajadores contribuyen a la reproducción del capital, en la cual los padrones de explotación se cambian constantemente, caleidoscópicamente”* (Holloway, 1999: 540).

Frente a todo esto, la presente investigación pretende analizar y categorizar las diversas relaciones que, como producto de las necesidades del proceso de acumulación capitalista en México a partir de 1980, se establecen entre capital y trabajo; identificando con ello, cómo estas se incorporan en la órbita de valorización. Los objetivos específicos planteados son tres. Primero, recopilar las principales nociones teórico- marxistas que permitan explicar el comportamiento del régimen de producción capitalista. Además, examinar el comportamiento de las fases de acumulación del capitalismo mexicano a partir de 1980, distinguiendo los efectos que su inserción en la economía globalizada acarrearán. Y, finalmente, identificar, en la dinámica económica, las diversas formas que adopta el proceso de trabajo en relación con el capital, indagando en el rol y el sentido de las transformaciones que ha revestido dicha relación.

En consecuencia, se busca dar respuesta a la recurrente problemática de por qué, a pesar del aumento de la producción interna bruta en los últimos treinta años, no se ha avanzado significativamente en materia de generación de mejores condiciones de empleo. La hipótesis de partida es que desde década de los ochenta, las mismas necesidades del proceso de acumulación de capital en la economía mexicana ha potenciado la masificación de formas de incorporación del trabajo a la órbita de valorización del capital que no se corresponden, de forma estricta, con las salariales.

Metodológicamente, se retomará el método histórico-estructural y sistémico elaborado por Marx. En un intento por estudiar las relaciones laborales desde una perspectiva endógena y holística. Además, esta metodología exige un análisis de los fenómenos más allá de sus condicionamientos mutuos, precisa indagar sus movimientos, cambios, orígenes, desarrollo y situación actual. Y dado que en las sociedades no existen fenómenos aislados, se vuelve preponderante, para

avanzar en la construcción de conocimiento, investigar a partir de las condiciones que engendran e imprimen su carácter en los procesos económicos.

Para ordenar la exposición, se ha estructurado el trabajo en tres capítulos. En el primero, se inicia con un breve compendio de las diversas aproximaciones que del mercado laboral, y en particular de la categoría “informal”, se realizan; para cerrar con una sistematización teórica marxista sobre las características de la acumulación capitalista y su vínculo con la fuerza de trabajo.

El segundo acápite, por su parte, expone una recapitulación histórica-dialéctica del funcionamiento de la economía mexicana en las últimas décadas. En el mismo se analiza el contexto mundial en el cual ha estado inserta, a fin de verificar aquellos rasgos particulares y comunes del sistema económico que han posibilitado (y fomentado) multiplicación de formas de vincularse entre capitalistas y trabajadores.

Finalmente, el tercer capítulo parte de un intento de dilucidar, en la práctica, el vínculo entre la fase de acumulación de capital y la fuerza de trabajo. Además, se esbozan los principales cambios que han sucedido en la fuerza de trabajo mexicana a partir de 1980. Con ello, se propone una taxonomía para identificar el papel de los cambios en la fuerza de trabajo para la reproducción del capital. Y cierra con un sucinto y crítico análisis en cuanto a las perspectivas de políticas para mejorar la situación de la fuerza de trabajo.

## **Capítulo I. Acumulación y proceso de trabajo: Una perspectiva marxista.**

*“En cuanto el capitalista solo funciona como capital personificado... la dominación del capitalista sobre el obrero es por consiguiente, la de la cosa sobre el hombre, la del trabajo muerto sobre el trabajo vivo, la del producto sobre el productor, ya que en realidad las mercancías se convierten en medios de dominación sobre los obreros”*

(Marx, [1867] 1974: 19)

En la teoría convencional, el trabajo se relaciona con el capital por medio de funciones de producción y de utilidad. De allí, que en el caso de haber desempleo las explicaciones varían desde asumir que es voluntario o friccional, hasta el reconocimiento de que puede ser involuntario, ocasionado por un desbalance entre oferta y demanda de trabajo y, en última instancia, por una insuficiencia de demanda efectiva. Las soluciones que de allí se derivan ante la aparición de desempleo o sub empleo van desde plantear la exigencia de más libertades que corrijan las imperfecciones de mercado, hasta plantear la intervención estatal activa para corregir desviaciones de mercado – incrementar la demanda efectiva, por ejemplo – y alcanzar un nivel de pleno empleo.

No obstante, ante la realidad latinoamericana y de numerosos países (tanto subdesarrollados como desarrollados), de amplios y permanentes niveles de personas dedicadas a actividades económicas en condiciones precarias, bajo la base de diversos antecedentes teóricos (convencionales y no convencionales), se ha tratado de explicar dichas circunstancias.

La mayoría de dichos abordajes parten de escindir los conglomerados de relaciones laborales entre las integradas a la dinámica capitalista y aquellas que parecen distar de esta, las que se encuentran al margen<sup>1</sup>. Sin embargo, esta visión dual de la realidad lleva a análisis de segmentos de la economía, perdiendo capacidad explicativa en la medida que el sistema capitalista se erige como una totalidad.

Por lo anterior, el presente capítulo pretende, de una parte, esclarecer los principales puntos de nociones teóricas que abordan la temática laboral más allá

---

<sup>1</sup> Comúnmente denominadas “informales” o “no estructuradas”.

de los límites fabriles, es decir, de aquellas que intentan dar cuenta de las otras formas que adopta el proceso de trabajo en la realidad contemporánea. Y, de otra, exponer una síntesis sobre la teoría marxiana del proceso de trabajo y su vinculación intrínseca al proceso de acumulación, por considerarla la más adecuada en el análisis de la problemática esgrimida.

### **1.1 Panorama teórico de la “informalidad”.**

Las últimas dos décadas del siglo XX, fueron escenario de cambios importantes en la configuración socioeconómica mundial. Primero, se pasó de economías fundamentadas en la producción industrial a economías “tercializadas”, es decir, con énfasis en la generación de servicios. Además, el nuevo orden internacional procura la elevación de los niveles de productividad mediante el uso intensivo de tecnología, generando una “*creciente sustitución de trabajo vivo*” (Sotelo, 2003: 117). Así, estos cambios han reestructurado el mundo del trabajo, introduciendo nuevas formas de organización del mismo y de relación con el capital. Se han propagado sistemas organizativos (como el toyotismo, neofordismo, reingeniería, etc.) basados en respuestas instantáneas a las variaciones de demanda que exigen estructuras flexibles del trabajo.

Estas transformaciones, a su vez, requirieron de una reconfiguración institucional. Legislaciones, normas, reglamentos, estatutos e instituciones debieron ser flexibilizados también para adaptarse a la nueva realidad.

Así, muchas de la amalgama de formas que ha adoptado el trabajo en su vinculación con el capital (en términos de sistemas de contratación, jornadas laborales, salarios-remuneraciones, prevalencia de protección social, etc.) se han ido agrupando bajo la noción de *sector informal* o *sector no estructurado* de la economía. De allí, que “*las investigaciones y análisis de los datos realizados por la OIT muestran que el aumento del empleo en el sector formal de la economía de la mayoría de los países se ha quedado a la zaga con respecto al incremento de la fuerza de trabajo, tendencia que probablemente continúe en el futuro. Incluso en*

*los países y regiones con elevadas tasas de crecimiento económico, la economía informal es un problema que subsiste y a veces se agudiza. La mayoría de las nuevas oportunidades de trabajo se crean en la economía informal.”* (OIT, 2007:13).

A la hora de definir el concepto en términos concretos, la misma Organización Internacional del Trabajo admite la no existencia de una definición clara y consensuada del término. Además, recientemente se ha problematizado aún más la conceptualización, dada la *informalización* en el sector *formal*. Por ello, la OIT se ha visto en la obligación de distinguir el empleo en el *sector informal* y el *empleo informal*, que se refieren a diferentes aspectos de la denominada *informalización* del empleo.

Por su parte, el empleo en el *sector informal* es un concepto basado en unidades económicas que se definen como no registradas y pequeñas empresas privadas no constituidas en entidades jurídicas independientes y que, por ende, no llevan registros completos de cuentas. Mientras que, el *empleo informal* es un concepto basado en el trabajo y comprende los puestos de trabajo que, en general, carecen de protecciones sociales o legales básicas u otras prestaciones/beneficios del empleo y pueden ser encontrados en el sector formal, el sector informal o los hogares (OIT, 2011:12).

Como advierte González (2004:104) la noción de informalidad “*debe tomarse con mucho cuidado, puesto que no permite explicar los orígenes de los problemas ocupacionales*”. Las nociones definidas por la OIT son conceptualizaciones eminentemente operativas, en miras a medir estandarizadamente la situación a nivel internacional. No obstante, los planteamientos teóricos a la base tienden a describir paralelamente segmentos de la realidad, en una estructura dual y no a integrarlos como parte de los fenómenos socioeconómicos y políticos más complejos.

A continuación se intenta dar un esbozo general y cronológico, en la medida de lo posible, del abordaje teórico de dicha situación. Para una exposición más clara, se

han dividido las perspectivas teóricas entre aquellas cuya explicación es más afín a las herramientas analíticas neoclásicas y las que utilizan más elementos explicativos marxistas.

### 1.1.1 Vertientes con raíces neoclásicas

Si bien los neoclásicos no constituyen un conjunto monolítico de teoría económica, el núcleo básico de dicho paradigma en el abordaje de la temática laboral se erige en la articulación de los siguientes postulados (Marsden, 1994:44):

- Adopción del individualismo metodológico. Plantea que el análisis del mercado de trabajo debe fundamentarse en términos de interacción entre trabajadores individuales y empleadores individuales, cada uno con su propia escala de preferencias, a partir de la cual cada quien procurará maximizar su bienestar.
- Suposición de la prioridad lógica de la competencia perfecta. Esto implica que se asume la racionalidad de los agentes, el hecho de que son tomadores de precios, poseen información perfecta y libre movilidad (en particular de los trabajadores).
- Suposición de que la tecnología determina las combinaciones de factores entre los que la empresa debe elegir. Se asume que el mercado de trabajo es homogéneo y que los únicos condicionantes derivan de las limitaciones técnicas en la sustitución de insumos que requiere la función de producción. Significa entonces que todos los poseedores de fuerza de trabajo tienen las mismas cualidades necesarias para la producción y, por ende, equivalente productividad.
- Dado que ningún agente puede influir en el precio del factor trabajo, se asume que el salario es igual a la productividad marginal del último trabajador incorporado al proceso productivo. Al mismo tiempo, por la racionalidad de los agentes, se asume que el desempleo sería eminentemente voluntario, cuando los trabajadores no están dispuestos a trabajar por un salario por debajo de su productividad marginal.

A partir de este núcleo de postulados, el contexto y trabajos empíricos han hecho surgir corrientes ‘heterodoxas’, que si bien amplían el análisis, no logran apartarse del todo del paradigma neoclásico de base<sup>2</sup>. Así, algunos economistas enmarcados en esta corriente<sup>3</sup> han tratado de incorporar la influencia de las instituciones y normas sociales en el mercado de trabajo. Su hipótesis inicial plantea que las instituciones y las normas sociales de los mercados de trabajo se desarrollan en el seno de un mercado en principio competitivo. Explican el rol de las instituciones y las reglas en función de las necesidades que los agentes puedan presentar en el mercado; admiten que dichas instancias pueden producir desviaciones en relación con los comportamientos competitivos, pero su impacto suele ser limitado por la presencia de la competencia en otros ámbitos. Por ello, pese al reconocimiento del papel que las instituciones y normas pueden jugar entorno a los procesos laborales, concluyen que en el largo plazo las fuerzas del mercado acaban siempre por dominar a las fuerzas institucionales y sociales.

Otros, por su parte, se separan más aún del supuesto de competencia perfecta y admiten que los mercados no constituyen el modo óptimo de regulación. De allí que las reglas, normas, instituciones y convenciones poseen un papel crucial en el proceso de intercambio y en las formas que adopta el mercado laboral.

En seguida, se sintetizan tres perspectivas que se pueden ubicar entre ambas posturas. Mientras, por ejemplo, en la de marginalidad urbana admiten la intervención de las instituciones en el corto plazo para subsanar deficiencias y lograr que operen las eficientes fuerzas del mercado; en la visión de la economía dual, se sostiene que existe una insuficiencia del mercado para reparar las desviaciones que causan los segmentos informales de trabajo, por ende, es requerida la intervención institucional perenne.

---

<sup>2</sup> Al respecto, Neffa (2001:10-13), por ejemplo, agrupa las corrientes neoclásicas que abordan el mercado laboral en: teorías de capital humano, teorías de la búsqueda de empleo (“job search”), teorías del trabajo como factor de producción casi fijo, teorías de la segmentación, teorías de los contratos implícitos y teoría de los salarios de eficiencia. Así como otras, que se separan más de los postulados neoclásicos de base: escuelas institucionalistas, evolucionistas, convencionalista y regulacionista. Sin embargo, dado el objeto del presente trabajo, solo se analizarán aquellas vertientes que aborden específicamente la temática de trabajo informal.

<sup>3</sup> Consultar, por ejemplo, Marshall (2003 [1890]) y Rostow (1971).



a) *Perspectiva de marginalidad urbana.*

La primera gran corriente teórica que en América Latina busca explicar lo que hoy se agrupa bajo la noción *informalidad* del trabajo (sin denominarle propiamente así) es desarrollada por Desal (en Schatan, et. al., 1991) entre 1965 y 1969. Este planteamiento se basaba en la teoría de la modernización y desarrollo, con importantes influencias de los postulados rostowianos. Las transformaciones económicas, para Rostow (1971), son consecuencia de las fuerzas políticas y sociales, y más específicamente, subraya que los cambios económicos se desprenden de motivos de aspiraciones humanas, en sí mismos, aspectos que exceden al ámbito económico.

Del análisis de la historia moderna, Rostow deduce que, en general, existen cinco etapas del desarrollo: Sociedad tradicional, las condiciones de arranque, el arranque, la madurez y la era del consumo en masa. Todas las sociedades pueden clasificarse en alguno de dichos peldaños hacia la modernización de su economía. La taxonomía se basa, prácticamente, en el mayor o menor grado de tecnología e industrialización de los países<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Así, la sociedad tradicional es caracterizada porque su estructura se expande dentro de funciones de producción limitadas, basadas en procesos de producción pre newtonianos, existe un techo en el nivel alcanzable de producción per cápita. El área y volumen del comercio dentro de estas y entre ellas suelen fluctuar conforme a las turbulencias sociales y políticas, a la eficiencia del gobierno central, el estado de las vías de comunicación, etc. También el tamaño de la población varía tanto con las sequías, como con la incidencia de guerras y plagas.

Por su parte, en la fase de condiciones de arranque las sociedades se colocan en pleno proceso de transición, a medida que los conocimientos científicos permean las funciones de producción. Se disemina la idea de la indispensabilidad del progreso económico, se amplía la educación, surgen nuevos tipos de hombres de empresa (dispuestos a correr riesgos en pos del lucro y la modernización) y, sobre todo, se forma un estado nacional centralizado y eficaz.

En el arranque es el momento en el que se superan las resistencias de las antiguas obstrucciones. La modernización y el desarrollo pasan a ser condiciones normales. Esto requiere de la acumulación de capital fijo y de un estallido de cambios tecnológicos en la industria y agricultura. Para Rostow, a partir de esta fase puede ser mantenido un ritmo constante de desarrollo.

A esta fase se sigue un largo intervalo de progreso, La tecnología e industria expanden sus campos de acción para desarrollar procesos productivos más acelerados y tecnológicamente más complejos. En la madurez la economía demuestra la capacidad de avanzar más allá de las industrias que inicialmente le impedían el arranque. Este proceso, culmina en la era del consumo en masa, cuando los sectores líderes se transfieren a la producción de bienes durables de consumo y los servicios (Rostow, 1971:32).

Desde la perspectiva de la marginalidad se concibe, análogamente, que el proceso de desarrollo y modernización capitalista en las economías de los países periféricos desencadena en el interior de dichas las sociedades una segmentación en dos sectores: el tradicional y moderno. El primero, es característico de la ruralidad y de la rigidez cultural de la vida en comunidades pobres, mientras que la modernidad se vincula a actividades urbanas, producción industrial y comercial a gran escala así como una cultura proclive al cambio. Se suelen generar flujos migratorios del sector tradicional al moderno, principalmente, las oleadas migratorias campo – ciudad, desencadenando problemas urbanos, un cinturón de personas marginadas alrededor de los polos modernos.

De allí, se propone que este carácter marginal se identifique y determine por medio de un conjunto de parámetros, con el afán de establecer un sistema de indicadores y, en función de los valores que estos alcancen, caracterizar a los sujetos como marginales o no marginales. Estos indicadores incluyen variables económicas, sociales, políticas, psicológicas, sociológicas, ecológicas y culturales.

A partir de la identificación de los conjuntos marginales, se plantea que es posible diseñar políticas asistenciales que posibiliten a esos sectores insertarse en el ámbito moderno. De allí, que la articulación de características (psicológicas, culturales, políticas, etc.) de los individuos “marginales” se pueden constituir en la etapa de “*condiciones previas para el arranque*” hasta concretarse en los valores sociales efectivos para la modernización empresarial (Desal en Schatan, et. al., 1991:11). Bajo esta perspectiva, las actividades económicas de esos grupos de marginados, representan el “*espíritu empresarial de los desechados de la sociedad formal*” (Desal en Schatan, et. al., 1991:15).

b) *Perspectiva de la racionalidad productiva o economía dual (CEPAL<sup>5</sup>-PREALC<sup>6</sup>-OIT).*

La Organización Internacional del Trabajo acuña a partir de 1972, en el informe de Kenya, el concepto de *sector informal urbano*. El contenido de dicha noción conceptual surgió del enlace entre la teoría de Lewis (1960), la teoría cepalina y los estudios empíricos de Hart (1971). “*Hart identificó lo formal con el empleo asalariado y lo informal, con el empleo por cuenta propia*” (STPS, 1995: 22).

Se parte de aglutinar en el sector informal las actividades económicas caracterizadas por una lógica de producción propia (garantizar la subsistencia) y diferenciada de la parte dinámica de la economía. Estableciendo así la existencia de dos sectores en la economía: el de subsistencia y el capitalista. El primero, exhibe niveles de productividad muy por debajo de los que ostenta el segundo. De esta forma, la franja capitalista obtiene más ganancias, no obstante el proceso de reinversión de las mismas no es automático por la presencia de fallas de mercado (oligopolios, discontinuidades tecnológicas, insuficiente desarrollo del mercado financiero). Esto se traduce en dificultades del sector capitalista para absorber a la creciente población.

En última instancia, desde esta perspectiva, el sector informal surge de un exceso de población en relación con la cantidad de puestos de trabajo que puede ofrecer el sector capitalista. De hecho, la OIT (2007: 19) plantea como una de las “*causas profundas*” de la economía informal<sup>7</sup> a la incapacidad de las economías locales

---

<sup>5</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

<sup>6</sup> Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe.

<sup>7</sup> A partir de la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo, en el 2002, la OIT propone el término “*economía informal*” en sustitución de “*sector informal*”, con la finalidad de englobar también aquellas formas de trabajo que se desarrollan en el ámbito formal, pero no están “*suficientemente contempladas en los sistemas formales*” (OIT, 2007). En dicha formulación, la de economía informal, se incluyen entonces a trabajadores asalariados y los trabajadores por cuenta propia, a los miembros de la familia que contribuyen, personas que participan de las modalidades nuevas de trabajo flexible en lugares de trabajo pequeños y mal definidos, en condiciones poco seguras e insalubres, con bajos niveles de productividad, ingresos exiguos y/o irregulares, largas jornadas laborales y que también presentan falta de acceso a la información, los mercados, financiación, tecnología, etc. Al mismo tiempo se apunta que las personas que trabajan en la economía informal no se encuentran reconocidos o inscritos, ni su actividad reglamentada ni protegida por la legislación laboral y protección social.

para generar empleos de calidad que absorba a la población económicamente activa creciente. Insistiendo en que los modelos de desarrollo y crecimiento de los países subdesarrollados no han logrado hacer frente a la demanda global de empleos.

Entonces los trabajadores que no logran ser absorbidos en la corriente principal de la economía, tienden a crear pequeños establecimientos, con pocos o ningún empleado y exigua productividad. Así, desde esta perspectiva, es un problema de excedente de mano de obra ocasionado por una desigual distribución del ingreso.

De allí se desprenden las recomendaciones de política pública que sugieren mejorar el acceso de ciertas unidades económicas de subsistencia (las más fuertes) a tecnología y mercados financieros, con el objetivo de ampliar la oferta de empleos *formales*. Puesto que se *“reconoce ampliamente que la economía informal representa una pérdida y un desperdicio para la economía y la sociedad, así como para el individuo y sus familias”* (OIT, 2007: 12).

Por lo tanto, la estrategia de promoción del trabajo decente de este organismo internacional se apoya en el cumplimiento de los principios y derechos fundamentales del trabajo, creación de más y mejores empleos, extensión de la cobertura de la protección social, así como el establecimiento del diálogo entre las partes del mercado laboral. En última instancia, la solución vislumbrada a la problemática laboral a partir de esta perspectiva teórica implica *“eliminar los aspectos negativos de la informalidad”* (OIT, 2007: 6), sin atender contra el espíritu capitalista que de allí pueda surgir, es decir, *“al mismo tiempo, asegurarse de que no desaparecen las oportunidades de sustento y desarrollo empresarial”*; para que todo ello redunde en *“la incorporación de la economía informal en la economía formal”*.

### c) *Perspectiva de la segmentación.*

Los planteamientos de esta teoría intentan dar cuenta del carácter fragmentado del mercado de trabajo y de la injerencia que las normas sociales e instituciones tienen en la determinación del nivel salarial y empleo, así como las características

que el mismo revestirá (McNabb y Ryan, 1990). Parten de la hipótesis que las diferencias salariales que se presentan en el mercado laboral son resultado de la dualidad que en él acaece<sup>8</sup>.

De acuerdo con esta corriente, la organización industrial, el mercado de productos, el nivel tecnológico, las estrategias empresariales, la normativa del mercado de trabajo y las reglas sociales ejercen una influencia en la configuración de la estructura empresarial, más amplia incluso que las diferencias de productividad. Así, el mercado laboral se compone por diversos segmentos no competitivos, cada uno con diferente remuneración al trabajo. Principalmente, esta segmentación se da por la existencia de obstáculos institucionales que orillan a un acceso inequitativo de la población a la educación y capacitación. Entonces, las personas con menores ingresos, o “grupos vulnerables”, se ven restringidas a los segmentos inferiores del mercado de trabajo.

La clasificación de los segmentos en que se divide el mercado de trabajo ha recibido diversas denominaciones. Por ejemplo, Kerr (1977 [1954]:97) sostiene que se puede dividir entre mercados estructurados y no estructurados<sup>9</sup>, mientras que Doeringer y Piore (1985:32) proponen la división entre sectores primario y secundario<sup>10</sup>.

Sin embargo, más allá de la nomenclatura utilizada, el meollo se encuentra en el énfasis que reviste la figura institucional. Las dimensiones y especificaciones del mercado no están determinadas por las decisiones y preferencias de los agentes individuales (trabajadores o empresarios), sino por las normas formales e

---

<sup>8</sup> A diferencia del núcleo de partida neoclásico, que explica las diferencias salariales por las capacidades de los individuos y la inversión en capital humano.

<sup>9</sup> Para el autor, los mercados no estructurados presentan la característica que la remuneración se constituye en el único vínculo entre patrones y empleados, ninguna de las partes tiene derechos de retención (el trabajador sobre su empleo y el empresario sobre el tiempo del trabajador). En contraste, los mercados estructurados poseen un mercado interno, en el cual hay un sistema de reglas precisas de asignación de trabajo y mejores condiciones para el mismo; por ende, los requisitos de ingreso son más rígidos (Kerr, 1977 [1954]:105).

<sup>10</sup> Ubicando en el sector primario los empleos caracterizados por salarios altos y negociados, seguridad económica y factibilidad de mejoras constantes (movilidad vertical). Mientras que en el sector secundario se aglutinan los puestos de trabajo “malos”, empleos que requieren escasa cualificación, ofrecen bajas remuneraciones, etc. (Doeringer y Piore, 1985:13).

informales. Éstas determinan en qué grupos compiten los agentes y dentro de cuáles puede mantenerse. La normativa suele ser producto de las asociaciones empresariales, sindicales así como del accionar gubernamental. Justamente, Kerr (1977 [1954]: 101) señala cinco aspectos que producen barreras y segmentan el mercado de trabajo: preferencias individuales de los trabajadores, preferencias individuales de los empleadores, acciones colectivas de trabajadores, acciones colectivas de los empresarios y las gestiones del gobierno.

Otro punto de particular importancia es la existencia de los mercados internos dentro de los segmentos primarios o estructurados. Estos se definen como las unidades administrativas de fijación salarial y procesos laborales que están determinados por un conjunto de normas. Esta figura es la que, según los autores en cuestión, asigna estabilidad al empleo.

Explican que la segmentación del mercado laboral se consolidó con los sistemas de gestión laboral, emanados de acuerdos entre agentes (trabajadores y empleadores organizados). De dichas negociaciones los puestos de trabajo se dividieron en escalas laborales, sistemas de promoción interna y se reguló la contratación y el despido. Entonces, ocurrió que fueron las grandes empresas las que se encontraban en condiciones de implementar estos cambios, dados los costos asociados a ellos. Forjando de esta forma la separación entre segmentos primarios y secundarios del mercado laboral (Gordon, et. al, 1986:20). Así, este sector desestructurado en las economías subdesarrolladas (o, “en vías de desarrollo”) se plasma en el denominado tradicionalmente “sector informal”.

### 1.1.2 Vertientes con raíces marxistas.

La consideración del sistema socioeconómico como un todo dialéctico, ha llevado a la crítica de la marginalidad, dualidad y empirismo con que se aborda la temática. El principal argumento se erige en que a través de las relaciones entre las formas productivas no capitalistas y las capitalistas, las primeras contribuyen a la formación de la tasa de ganancia y, con ello, al dinamismo del sistema. Por ello

se subraya que *“no habría actividades económicas marginales en un sistema social capitalista, sea o no desarrollado”* (Schatan, et., al., 1991: 20).

Portes (1995: 16-17) lo describe en los siguientes términos: *“la economía informal ha sido y es un elemento consustancial al sistema capitalista, ella no forma parte de los llamados residuos precapitalistas que se suponen insertos en el mismo, ni tampoco en una simple expresión de sus zonas de atrasos destinadas a desaparecer”*. Se sostiene entonces que la existencia de este sector puede ser entendida al comprender la lógica de reproducción y desarrollo de ese sistema, dicha existencia trasciende una simple estrategia de supervivencia de los sectores más decaídos de las sociedades, así como tampoco es una alternativa para que los mismos salgan de la pobreza.

En lo sucesivo, se exponen resumidamente los planteamientos de dos perspectivas teóricas sobre la “informalidad” que tienen a su base postulados marxistas.

*a) Perspectiva dependentista.*

La teoría del desarrollo entró en un período de crisis en la década de los sesenta, al enfrentar complicaciones para explicar por qué los programas de industrialización implementados en América Latina no la estaban conduciendo a la modernización y desarrollo. Surge entonces, como respuesta teórica, el paradigma de la dependencia. Este intenta dilucidar que el desarrollo de dichos países se encuentra condicionado por ciertas relaciones internacionales. Al tiempo que procura definir las nuevas características del desarrollo socioeconómico de la región, iniciado en 1930- 1945.

Conciben la dependencia como una situación en que un conjunto de países ve determinada su economía por el desarrollo y/o vaivenes de otra. Dos Santos (1971:180) afirma que las relaciones *“de interdependencia entre dos o más economías, y entre estas y el comercio mundial, asumen la forma de dependencia cuando alguno de los países pueden expandirse y auto impulsarse, en tanto que*

*otros solo pueden hacerlo como reflejo de esa expansión*". Denominan a los primeros países dominantes y a los segundos, dependientes.

Entendida de esta forma, la relación dependencia, generalmente, conlleva un estadio de retraso para los países dependientes. Esto es así, por la supremacía tecnológica, comercial, de capital y sociopolítica de las naciones dominantes. Por ello, les es posible infligir condiciones de explotación y apropiarse parte de los excedentes generados en los países dependientes. Para Gunder Frank (1973:15), esa expropiación de excedente constituye el ápice; los dominantes (metrópoli) lo utilizan para su propio desarrollo, y los países dependientes (satélites) persisten en el subdesarrollo por la falta de acceso a su propio excedente y como consecuencia de la polarización y de las contradicciones explotadoras<sup>11</sup> que la metrópoli inserta y conserva en el tejido económico de los dependientes.

Subrayan como mecanismo de reproducción de dichas relaciones, una división internacional del trabajo que posibilita el desarrollo industrial de algunos países y coarta el de otros al someterles a las condiciones de crecimiento dispuestas por los centros hegemónicos. En ese sentido, el subdesarrollo está vinculado de forma estrecha con la expansión de los países industrializados, constituyen aspectos diferentes del mismo proceso de desarrollo. Es por ello que para los países dependientes es inviable un proyecto nacional autónomo (Dos Santos, 2000:32).

Furtado (1975:21) explica que este sistema de división del trabajo reservaba para los países dominantes, en una primera fase, las actividades productivas en que se concentraba el progreso tecnológico. Luego, el punto de apoyo fue la posesión del control por grupos integrados en las economías dominantes de las actividades productivas instaladas en las economías dependientes, en donde era más significativa la asimilación de nuevos procedimientos técnicos.

---

<sup>11</sup> Estas contradicciones para el autor son las mismas contradicciones internas del sistema capitalista, a saber: *"la expropiación del excedente económico a los más y su apropiación por los menos; la polarización del sistema capitalista en un centro metropolitano y en satélites periféricos, y la continuidad de la estructura fundamental del sistema capitalista a lo largo de la historia de su expansión y transformación, a causa de la persistencia o reproducción de estas contradicciones en toda parte y en todo tiempo"* (Gunder Frank, 1973:15).



Así, el atraso en el desarrollo de las fuerzas productivas, en un contexto donde predominan la rápida modernización y patrones de consumo acelerados, acentúa cada vez más la ruptura centro-periferia. En el capitalismo central el esfuerzo acumulativo, al transformar el sistema productivo en el sentido del incremento de la productividad física del trabajo, abrió espacio a un proceso de homogenización social, mientras que las economías periféricas, dados los requerimientos del capital hegemónico, pasaron por un proceso de modernización de las formas de consumo de una parte de la población antes de ocuparse de forma contundente del desarrollo de las fuerzas productivas (Furtado, 1983:45).

En esta línea, las estrategias de “ayuda” que diseñan los centros hegemónicos se constituyen en un serio obstáculo al desarrollo de los países dependientes, en tanto que refuerzan estructuras de poder mediante la creación de privilegios para las grandes empresas y el control preventivo de la subversión. Esto deriva en la conservación de ciertas formas de organización política social que tiende a degradar la importancia de los estados nacionales como centros de decisión y como instrumentos de planeación de actividades para el desarrollo. Gunder Frank (1973:20) es contundente en señalar que “*el capitalismo nacional y la burguesía nacional no ofrecen ni pueden ofrecer en modo alguno salir del subdesarrollo en América Latina*”.

También plantean que las contradicciones entre metrópoli y satélites no se circunscriben a la metrópoli capitalista y los países dependientes, este esquema se replica de igual forma entre las regiones al interior de los países. Entonces, desde el dependentismo, la *informalidad* es producto de dichas estructuras inequitativas en la distribución económica y social que resultan de la configuración hegemónica del sistema capitalista. Se concibe la existencia y reproducción de un conjunto de actividades económicas y procesos de trabajo que se mantienen sin acceso al excedente que producen y subordinadas por ello a los segmentos capitalistas más dinámicos de la economía.

De manera paralela con el planteamiento del capitalismo en términos generales, sostienen que la reproducción de estas relaciones de dependencia de la

*informalidad* al ámbito propiamente capitalista se reproducen en tanto que le son funcionales al sistema como un todo. En ese sentido, son precisamente las relaciones de explotación a las que se ve expuesto dicho sector, las que posibilitan su existencia.

De lo expuesto se denota el afán de esta vertiente explicativa por comprender las relaciones esenciales que subyacen entre el *sector informal* y el capitalista, sin embargo, pese a tener inspiración marxista, no logra trascender la acotación dual que reviste al abordaje de la *informalidad*. Por otra parte, tampoco se encuentra una definición precisa de lo que entienden por *informal*.

*b) Perspectiva neomarxista.*

A partir de la década de los sesenta tiene lugar, principalmente en Europa, una construcción de postulados teóricos que basan en la relectura de la obra de Karl Marx. La labor de reevaluar las nociones sobre el funcionamiento de las sociedades se vio potenciada por la publicación de textos inéditos del suscrito autor, luego de la caída de Stalin en la Unión Soviética. Esta corriente teórica, genéricamente denominada neomarxismo, enfatizó su análisis en torno a los conceptos de modos de producción así como las formas y contenidos de las relaciones capital/trabajo.

Una de las tesis principales que defiende esta corriente es que la existencia (y persistencia) de relaciones precapitalistas de producción en contextos de modernidad capitalista, ocultaban tras de sí relaciones sociales típicamente capitalistas. Sin embargo, como plantea Dore-Cabral (1995:18), “*los estudios y las realidades rurales fueron el sujeto privilegiado*” en dichas investigaciones.

Autores como Portes (1995) y Campos (2008), sobre la base de tales premisas y sus propios estudios empíricos, extienden el análisis en el ámbito urbano, en específico del sector denominado informal. Dada la relevancia socioeconómica y

política que alcanza dicho sector, así como en contraste al resto de estudios que sobre el tema existían.

Portes (1995) inicia con la observación de que el sector informal no debe ser definido en términos dualistas, como una aglomeración de actividades desarrolladas al margen de la dinámica capitalista; al contrario, el análisis debe considerarle parte integral de la misma. Subraya que el mismo proceso de la competencia globalizada ha generado un proceso creciente de flexibilidad productiva que lleva a intensificar las relaciones de subcontratación con los países subdesarrollados.

También es claro en señalar que el problema de los estudios al respecto de la *informalidad* radica en su ahistoricidad. “*No logran captar el proceso de articulación de las distintas relaciones de producción que eventualmente crearon la división formal/informal*” (Portes, 1995: 33). Dicho trasfondo histórico, desde esta perspectiva, hace aparentar a lo que se denomina *informal* como un fenómeno nuevo, que presenta características disímiles a la economía dominante actual. En tanto que, en términos históricos, se asiste al caso contrario: la informalidad es anterior al hoy llamado ámbito formal. Además, la ausencia del análisis histórico lleva a simplificar la problemática a detallados manuales de cómo clasificar a individuos y empresas en dos segmentos, cuando la realidad se presenta mucho más compleja. Campos (2008:5) es enfático en advertir que “*la informalidad no es una nueva expresión económica; es simplemente un obstáculo epistemológico; una imposibilidad de mirar correctamente al sistema económico capitalista*”.

Por tanto, la novedad no sería el surgimiento de un capitalismo dinámico que reemplaza a los modos de producción precapitalistas, lo nuevo radicaría en cómo el funcionamiento mismo del capitalismo moderniza y adecúa dichas formas de producción, retardando con ello algunos beneficios del desarrollo capitalista. Al respecto, En ese sentido, la proliferación de la informalidad se explica como una arremetida capitalista para reivindicar sus ganancias en el proceso de competencia internacional, mediante el debilitamiento de ‘rigideces’ institucionales

y la disminución de costos laborales. Es la arremetida contra las conquistas de la clase trabajadora internacional lo que da contenido a la categoría contemporánea de *informalidad*. A diferencia de la postura de la OIT (donde dicho sector se constituye como un refugio para los trabajadores en períodos de bajo crecimiento), esta corriente plantea que el sector informal presenta características pro cíclicas, por ser parte constitutiva del capitalismo. Para este autor, el error más significativo de la OIT es despojar a este sector de su dinamismo, considerándolo un indicador de atraso, no como parte estructural de la economía moderna.

Desde esta perspectiva, la informalidad constituiría en realidad “*todas aquellas actividades generadoras de ingreso o beneficios que no están reguladas por el Estado en un medio social en que se reglamentan actividades similares*”. (Portes, 1995:14). Más allá, sostiene que, en última instancia, el sector formal existe en la medida que el Estado ha institucionalizado los resultados de la lucha de clases mediante leyes laborales y el desarrollo de mecanismos para su ejecución.

Sobre la base de sus propios estudios empíricos, Portes (1995:18) explica que la denominada economía informal reviste una forma de “*subsunción del trabajo al capital*” así como una “*expresión de las formas de articulación de los modos de producción*”. En ese sentido, dichas formas de producción y de trabajo no son más que una expresión fenoménica que ocultan relaciones sociales de producción de contenido capitalista. De allí, que desde esta perspectiva la informalidad no se considere una expresión de dualismo estructural, al contrario, se erige como parte constitutiva de una misma estructura económica.

Finalmente, en lo referente a las políticas estatales, se plantea que la “cooperación” estatal coadyuva a la existencia, reproducción y funcionalidad del sector informal. Aclara que la articulación de los diversos modos de producción que se refleja en la taxonomía formal/informal, es también un proceso político que depende del accionar gubernamental. Esgrime como un “grave error” el abordaje de la temática únicamente en términos económicos.

### 1.1.3 Implicaciones de política de la conceptualización de la "informalidad".

De estas nociones sobre "informalidad", se ha generado un debate al respecto del carácter que deben revestir las recomendaciones de política pública. Mientras que se suele satanizar al sector, en tanto que se caracteriza porque los sitios de trabajo son pequeños y mal definidos, las condiciones laborales poco seguras e insalubres, el nivel de competencias y de productividad es bajo, los ingresos son exigüos o irregulares, las jornadas son extensas y suele presentar problemas de acceso a la información, mercados, financiación, capacitación y tecnología. Por otro lado, se reconoce, como se señaló, que este sector *"posee un importante potencial de creación de empleos e ingresos"* (OIT, 2007:5).

De ahí, que la OIT subraya que *"está excluido que la OIT ayude a 'promover' o a 'desarrollar' el sector no estructurado (actualmente, sector informal)... si los interesados no están resueltos, al mismo tiempo, a erradicar paulatinamente las peores formas de explotación y de trabajo infrahumanas que se observan en ese sector"* (OIT, 2002: 6). Así, se proponen una serie de medidas de política que pretenden "encausar" a la economía informal hacia su formalización. Sugieren que *"la transición a la economía formal también puede formularse desde la perspectiva de un acceso más fácil de la mayoría de los recursos de la economía formal, incluidos inversión, capital, crédito, propiedad y los mercados. Se trata efectivamente de proporcionar una protección jurídica y social eficaz e integrarla en el ámbito de las disposiciones formales"* (OIT, 2002: 12).

A partir del panorama expuesto previamente, es válido interrogarse sobre la validez de la sugerida transición de la "economía informal" a la "formal". Para los organismos internacionales y buena parte de los gobiernos latinoamericanos, al parecer continúa siendo válida. Así, se sostiene la visión de que el crecimiento económico abrirá las posibilidades a esta canalización de lo "informal" a lo "formal". La directora de la OIT para América Latina y el Caribe, Elizabeth Tinoco, aseguró durante el Foro Político Laboral 2013, que *"el problema del empleo informal en América Latina... es tan grave que aun creciendo a una tasa de 4 por*

*ciento anual tardaría 55 años en reducirlo a la mitad”, por ello se subraya la urgencia de que “más empresas formales generen empleos legales”.*

No obstante, la tan elogiada economía “formal” ha deteriorado tanto sus condiciones de trabajo, a través de la flexibilización, que lentamente ha ido adquiriendo la forma de las condiciones existentes en la “economía informal”, complicando aún más su definición. Tal como señala Campos (2008: 4), *“la imposibilidad de definir a la informalidad radica en una especie de obstáculo epistemológico consistente en considerarla como algo diferente a la economía, o algo complementario, o algo marginal”*, de allí que se busquen constantemente elementos descriptores exógenos para caracterizarla.

Bajo esta última perspectiva, la “informalidad” es producto del funcionamiento del sistema económico y, por ende, indiferenciable de él. Es la expresión misma de las transformaciones del trabajo y su vinculación con el capital, en la búsqueda de este último de reivindicar la tasa de ganancia o de ganancias extraordinarias, mismas que terminan exacerbando las contradicciones del modo de producción capitalista. Esta es la perspectiva desde la que se abordarán las distintas formas que ha adoptado el trabajo, bajo la lógica del capital, enmarcadas siempre en la dinámica y características específicas de la fase de acumulación en cuestión.

## **1.2 Papel del trabajo en la acumulación de capital.**

En general, el proceso de trabajo tiene por objetivo la creación de valores de uso que satisfagan necesidades humanas, mediante la transformación de materias provenientes de la naturaleza o de procesos de trabajo anteriores. Por ser el consumo, y por ende la producción, una condición para la vida, es que el proceso de trabajo se constituye en un elemento común a todas las sociedades.

Particularmente, en las sociedades capitalistas, el trabajo se suscribe al proceso por medio del cual el capitalista consume una mercancía adquirida: la fuerza de trabajo. Este fenómeno, desde la perspectiva marxista (Marx, [1867] 2012, Tomo I:165-167), se caracteriza en primer lugar porque el trabajador labora bajo el control capitalista, y es, este último, el propietario de su trabajo. Además, el

producto resultante pertenece también al capitalista y no a quien lo produjo directamente. Sin embargo, en dicho modo de producción el valor de uso de los bienes generados va más allá de la satisfacción de las necesidades humanas; la importancia para el capitalista es que del proceso de producción resulten mercancías, es decir, valores de uso que posean valor de cambio, mismo que incorpore, a su vez, un valor mayor (plusvalor) al adelantado al inicio de la producción.

Bajo esa premisa, la compra de la fuerza de trabajo del obrero por el capitalista se debe a la diferencia de valores que tal mercancía encierra: el costo de conservación de su existencia y su rendimiento por un período de tiempo, son magnitudes distintas. En ese sentido, el valor de uso de la fuerza de trabajo, el trabajo, le posibilita ser fuente de valor, en una escala superior al que ella misma ostenta.

Es mediante la incorporación de la fuerza de trabajo al proceso productivo, que los valores pasados se transforman en capital. Así, se considera a la fuerza de trabajo como constituyente del capital, pero una parte especial en el sentido que no solo transfiere su propio valor al producto final, como sí lo hacen el resto de mercancías que el capitalista compra para el proceso de producción, ésta tiene la capacidad de añadir valor. Por ende, la fuerza de trabajo se constituye en capital, pero un capital que varía de valor al introducirse en la producción.

Así entendida, la fuerza de trabajo ejerce influencia en el proceso de reproducción de capital de tres formas principalmente, a saber: como capital variable, constituyendo un ejército industrial de reserva y subsumiéndose en el capital. A continuación se explica cada una.

### 1.2.1. Trabajo como capital variable.

Como se señaló, en el proceso capitalista de producción, el objetivo último se encuentra en la obtención creciente de ganancias. Así, en este régimen, "*el proceso de trabajo no es más que un medio para el proceso de valorización*" (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 476). En ese sentido, cuando el capitalista acude al

mercado con sus fondos (provenientes de un proceso de acumulación originaria cualesquiera) como comprador de fuerza de trabajo, lo hace en función de su valor de uso, la generación de plusvalor a través del trabajo.

El doble resultado que surge del proceso productivo – la creación de valores de uso y valores – se explica por la naturaleza dual del trabajo. De una parte, el obrero transfiere el valor que yace en los medios de producción a través de la especificidad de su ocupación, del trabajo concreto que realiza. Mientras que por otra, la aplicación de su capacidad y fuerza humana de trabajo (su trabajo abstracto) agrega valor a los productos en tanto que dura un período de tiempo determinado. Así opera esta fracción dinámica de las fuerzas productivas, añadiendo valor con su incorporación cuantitativa y transfiriendo valor mediante la calidad del trabajo incorporado. En contraste, los medios de producción únicamente pueden transferir al producto final, como máximo, igual cantidad de valor que en sí mismos poseen, por eso se da en denominarles capital constante.

De allí, que la fuerza de trabajo reproduce su valor (o genera el valor de sus medios de subsistencia) en una fracción del tiempo de la jornada laboral, en dicho lapso la creación de valor se dedica a reponer lo que el capitalista adelantó en concepto de capital variable. En el resto de la jornada laboral el trabajo da origen a un valor adicional que pertenece al capitalista. Para Marx ([1867] 2012, Tomo I: 164), la manera en que dicho excedente “*le es arrancado*” al productor directo refleja una particularidad del capitalismo. Y la relación entre esa magnitud excedente de trabajo materializado con respecto al necesario para reproducir a la fuerza de trabajo, constituye el “*grado de explotación*” que el capital hace de la fuerza de trabajo<sup>12</sup>.

Es precisamente dicho ratio que el capitalista buscará incrementar a su favor, dada su racionalidad de la ganancia. La primera lucha la libraré en el plano de las horas reales de trabajo en la jornada laboral. El poseedor del capital procurará por

---

<sup>12</sup> Dada esta definición marxiana de la explotación, es que autores como Montoya (1995) consideran “*abusivo*” el uso de la categoría “*explotación*” por la corriente dependentista en su análisis de las relaciones de subordinación.



todas las vías de alargar al máximo la jornada laboral, haciendo uso de sus “*derechos de comprador*” dirá Marx ([1867] 2012, Tomo I: 180). Mientras que, por su parte, los obreros se esforzarán en intentar reducir la jornada de trabajo considerada normal, como reivindicación de sus “*derechos de vendedor*”. Y, ante derechos de pares, la fuerza será quien incline la balanza. A esta forma de explotación se denomina plusvalía absoluta.

Para ejercer su hegemonía sobre el proceso productivo, el capitalista emplea la transformación tecnológica. Esta presenta una incidencia no sólo en la cantidad de trabajadores incorporados en el proceso productivo, sino además, en la cualificación de la fuerza de trabajo empleada, sustituyendo aquella menos capacitada por otra con mayor grado de preparación.

Este cambio tecnológico, que busca incrementar la productividad del trabajador para hacer más barata la mercancía, lleva implícito la disminución del valor de la fuerza de trabajo, en otras palabras, “*cualquier desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, debe abaratar las mercancías y reducir la parte de la jornada laboral que el obrero necesita para sí, a fin de prolongar la otra parte en que trabaja gratuitamente para el capitalista.*”([1867] 2012, Tomo I: 270). Convirtiéndose así el cambio técnico en una herramienta para la creación de plusvalía, generando una constante fluctuación en la masa laboral y salarial. Este método de incremento de la productividad del trabajo es conocido en este cuerpo teórico como plusvalía relativa.

Así, esta mercancía sui generis se transforma en capital, “*el propio obrero produce constantemente riqueza objetiva como capital... y el capitalista produce, no menos constantemente, fuerza de trabajo como fuente subjetiva de riqueza... como fuente abstracta que radica en la mera corporeidad del obrero, o, para decirlo brevemente, el obrero como obrero asalariado*” ([1867] 2012, Tomo I: 480). Es, precisamente, el salario el vínculo característico en las relaciones capital-trabajo en el capitalismo, en palabras de Marx ([1867] 2012, Tomo I: 482) el salario constituye los “*hilos invisibles*” por los que el obrero se halla sometido a su propietario.

Contrario a la noción más fenoménica del concepto de salario – que lo explica como el “*precio del trabajo*” –, éste es, en esencia, la expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo. Como es sabido, la magnitud del valor de las mercancías se establece a raíz de la cantidad de trabajo requerido en su producción, por ende, el valor de la fuerza de trabajo vendría dado por el valor de aquellos bienes que posibilitan la existencia del obrero en condiciones de laborar por un período de tiempo determinado. De la esencialidad que reviste para el obrero dicha magnitud (su vida depende de ello), es que se comprende que el salario se erija como el hilo que perpetúa el sometimiento.

Como la mercancía fuerza de trabajo se constituye por una parte en una herramienta de valorización y acumulación, pero por otra, para el capitalista representa un “costo”, en ese sentido hace uso de estrategias como salario por tiempo y a destajo para reducir al mínimo la parte que le corresponde al obrero.

En el salario por tiempo el capitalista se compromete a pagar exclusivamente las horas que trabaje el obrero, entonces puede acontecer que se contrate por fracciones de tiempo que, si bien generan plusvalía, no permiten completar el tiempo de trabajo equivalente a los medios de vida que el obrero necesita. Obligando así al trabajador a extender “por voluntad propia” la jornada laboral, facilitando la extracción de plusvalía absoluta.

Por su parte, el salario a destajo o por pieza se mide por la cantidad de productos que concentran el trabajo durante un determinado lapso. Esta forma de paga fomenta “*la interposición de parásitos entre el capitalista y el obrero, con el régimen de subarrendamiento del trabajo*” (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 464). La instauración de dicha modalidad facilita al capitalista el incremento del grado normal de la productividad del trabajo. Es, por tanto, un instrumento del mecanismo de plusvalía relativa.

Las suscritas estrategias son fáciles de emplear porque existe una gran masa de trabajadores “disponibles” que permiten la reproducción del sistema. Desde una perspectiva social, “*la clase obrera, aun fuera del proceso directo de trabajo, es*

*atributo del capital, ni más ni menos que los instrumentos inanimados*” (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 462), esto es así, en tanto que, dadas las condiciones materiales y jurídicas, *“el obrero pertenece al capital antes de venderse al capitalista”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 486). De allí que el proceso de reproducción capitalista, no solo produce mercancías y plusvalía, sino que reproduce constantemente las condiciones de explotación del obrero, aquellas que le permiten disponer en todo momento de fuerza de trabajo.

### 1.2.2. Trabajo como Ejército Industrial de Reserva.

Una productividad creciente del trabajo implica una cantidad progresivamente mayor de medios de producción en comparación con la fuerza de trabajo. Entonces, el aumento de la productividad del trabajo siempre significa *“la disminución de la masa de trabajo, puesta en relación con la masa de medios de producción movidos por ella”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 526).

Este fenómeno permite la consolidación de una “sobrepoblación relativa” o “Ejército Industrial de Reserva” (EIR), que junto al modo de producción capitalista, crecerá a un ritmo más rápido que la propia acumulación de capital. Por ello, al generar la acumulación de capital, la clase trabajadora produce al mismo tiempo, en proporciones cada vez mayores, los medios para su propio exceso relativo.

Dicha “superpoblación” se constituye en palanca de la acumulación de capital, *“más aún, en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción... Le brinda el material humano, dispuesto siempre para ser explotado a medida que lo reclamen sus necesidades variables de explotación”* (Marx [1867] 2012, Tomo I: 535). Entonces, este EIR es el fondo sobre el cual fluctúa la ley de oferta y demanda de trabajo, *“gracias a ella (la superpoblación relativa), el radio de acción de esta ley se encierra dentro de los límites que convienen en absoluto a la codicia y el despotismo del capital”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 541).

### 1.2.3. Trabajo subsumido en el proceso de acumulación de capital.

Para Marx, la primera forma que adopta el capital es como dinero, valor monetario. Luego, en el proceso de circulación entra en escena una nueva determinación de formal del capital, al convertirse en valores de uso. Éstos, al incorporarse en el proceso productivo, como ya se señaló, se escinden en dos segmentos conceptualmente distintos: los medios de producción objetivos y las condiciones subjetivas de la producción (fuerza de trabajo). Es decir, una parte de esos valores de uso en las que el capital se presenta en el proceso productivo “*es la propia capacidad viva de trabajo*” (Marx, [1867] 1974 Tomo I, capítulo inédito: 13)

Por ende, el proceso de trabajo se subsume en el capital, se convierte en su propio proceso. Así, como esfuerzo, como gasto de energía vital, el trabajo es la actividad personal de los trabajadores. Pero en cuanto creador de valor, es decir, implicado en el proceso de su objetivación, el trabajo mismo del obrero es forma de existencia del valor del capital. Bajo esta lógica, el proceso en el que se produce capital es ante todo un proceso real de trabajo. A este proceso de producción, convertido de forma simultánea en proceso del capital, Marx le denomina subsunción formal del trabajo en el capital.

Dicha clasificación surge para diferenciarle de lo que categoriza como subsunción real del trabajo en el capital. Esta última, es entendida como la expresión material de aquella producción de plusvalía que surge, no solo como algo ajeno, sino además como consecuencia del desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, es decir, como expresión material de la plusvalía relativa.

En ese sentido, la facultad del trabajo objetivado de convertirse en capital se presenta como una cualidad inherente de los medios de producción. Por ello, “*en realidad, la dominación de los capitalistas sobre los obreros es solamente el dominio sobre éstos de las condiciones de trabajo*”, mismas que “*se han vuelto autónomas, y precisamente frente al obrero*” (Marx, [1867] 1974 Tomo I, capítulo inédito: 18). No obstante, el capitalista solo se constituye realmente en tal, sino hasta que, a través de la venta de su fuerza de trabajo, el trabajador entra

realmente en el proceso productivo bajo la dirección del capital. De esta forma, el obrero, en tanto trabajo personificado, se pertenece a sí mismo como esfuerzo, pero “*pertenece al capitalista como sustancia creadora y acreedora de riqueza*”.

#### 1.2.4. Aproximación marxista a la noción de “informalidad”.

De lo hasta aquí expuesto, queda manifiesto, por una parte, que la amplia gama de explicaciones existentes sobre *informalidad* lejos de aclarar el concepto, desdibujan sus límites. Convirtiéndose así, en una categoría “atrapa todo”, donde suelen incorporarse unidades económicas, individuos, empresas en representación ya sea de segmentos del mercado laboral o de estratos socioeconómicos de la población total y dejando en la ambigüedad el planteamiento teórico preciso que defina si dicha clasificación se corresponde con un refugio de subsistencia, segmento del mercado laboral, modo de producción, etc.

Al mismo tiempo, se observa en la literatura vertida, más allá de lo que se incluya en dicha condición, un afán por desarticular a dicho sector en tanto que segmento atrasado; y, una vez separado, verificar sus características para dilucidar las causas de su “enfermedad”, con la expectativa de que una vez regenerados los tejidos que la componen, pueda ser de nuevo parte funcional del dinámico sistema capitalista moderno. De allí, que en lo sucesivo se intentará articular una explicación tanto del surgimiento, como de la definición de lo que podría entenderse más lúcidamente como *informalidad*, y de la pertinencia o no de su aplicación. Lo anterior con base en la exposición de Marx sobre el funcionamiento del modo de producción capitalista y el rol que los procesos de trabajo desempeñan en él, así como en los desarrollos posteriores que en esta línea teórica han realizado diversos autores (A saber: Mandel, 1987; Montoya, 1995; Portes, 1995; y Pérez Sáinz y Mora, 2009).

Siguiendo a Montoya (1995:22), el punto de partida para esclarecer la temática es cuestionarse *informal* en relación a qué. Agrega que, para dotarle de trascendencia semántica, el término debería estar referido al principio ordenador

que estructura el sistema económico. Es decir, en una sociedad en la que la forma producción y racionalidad capitalista estipula las reglas de funcionamiento generales, el criterio para determinar si una actividad económica es *informal* consistiría en la no organización de la misma bajo las relaciones de producción capitalistas. Más específicamente, clasificar a un trabajador como *informal* – desde esta perspectiva – significaría la no existencia de los “hilos invisibles” que, en palabras de Marx, le unen al capitalista; entiéndase, el salario.

Esto toma sentido, al comprender que el movimiento del capital, no solo se inicia en las relaciones no capitalistas, también “*se desenvuelve dentro del marco de un intercambio constante, explotador y metabólico con este ámbito no capitalista*” (Mandel, 1987:45). En particular, en los países subdesarrollados, donde el desenvolvimiento del capitalismo mundial y las condiciones socioeconómicas que le caracterizaron, consolidaron una miscelánea propia de relaciones capitalistas y precapitalistas.

Se encuentra entonces con que, en dichos términos, el progreso y expansión del modo de producción capitalista se concreta en una “*unidad dialéctica de tres momentos*” (Mandel, 1987:47). Primero, la acumulación de capital en la esfera de ámbitos productivos ya dominados por las relaciones de capital. Segundo, la acumulación originaria continua de capital, extendiéndose a segmentos que excedían del dominio de producción capitalista. Y, tercero, la determinación del segundo momento por el primero, esto significa que para que el capital incursione en nuevas áreas deben cumplirse además ciertas condiciones. Un factor decisivo para ello es que el sector sea competitivo, en otras palabras que el precio de venta se encuentre por debajo del precio de costo para los productores mercantiles simples. Y, también, debe darse la existencia de un exceso de capital tal que invertir en dichas esferas le genere una tasa de ganancia mayor que su inversión en ámbitos ya capitalistas. De allí, que diversas modalidades de producción y circulación pueden convivir con las capitalistas, bajo sus reglas generales, subordinándose a su dinámica.

Aceptando dicha acotación semántica, se deduce entonces que lo *informal* comprendería las formas de producción y circulación no capitalistas, es decir, aquellas que no están sometidas a las relaciones salariales o al principio de maximización de ganancias<sup>13</sup>. Tomando en cuenta esta definición, el *sector informal* en sentido estricto estaría conformado por trabajadores mercantiles simples<sup>14</sup> y unidades económicas de producción que se caractericen por la racionalidad de subsistencia. Es decir, comprende aquellas personas para quienes el “*proceso de trabajo no se efectúa mediante relaciones salariales – pero puede estar subsumido indirectamente en el capital*”<sup>15</sup> – sino que constituye un medio que les posibilita o no su reproducción material y espiritual como trabajadores y personas” (Montoya, 1995: 105).

En esta lógica, quedarían excluidos de este sector tanto los asalariados encubiertos<sup>16</sup> y las unidades empresariales que pese a ser pequeñas (en términos de ganancias, productividad y/o número de empleados) presentan una racionalidad de maximización de ganancias. Esto es así porque, dada la definición propuesta, no existiría una razón teórica válida para clasificarlos fuera del ámbito

---

<sup>13</sup> Aquí reside una diferencia importante con neomarxistas, como Portes (1995), quien incluye en el sector *informal* a tres modelos de producción interrelacionados: Subsistencia directa, producción e intercambio de productos menores y producción capitalista atrasada. Asumiendo que el segundo grupo que señala sean productores mercantiles simples, se considera, desde la perspectiva que se analiza, que hay motivos para que el tercer rubro (“capitalistas atrasados”) sean incorporados dentro de la *informalidad*.

<sup>14</sup> Por trabajadores mercantiles simples se hace referencia a aquellos que “*siendo propietarios de sus medios de producción o circulación producen bienes manufacturados, servicios o llevan a cabo actividades comerciales sin ninguna dependencia directa del capital y con una vinculación directa con el consumidor final*” (Montoya, 1995:101).

<sup>15</sup> La subsunción indirecta para Montoya (1995:113) operaría cuando los procesos de trabajo se subordinan de manera indirecta a las relaciones capitalistas, convirtiéndose así en instrumentos de su valorización, aunque no medien relaciones salariales. Dichas formas de producción y circulación no capitalistas se encontrarían incluidas en la lógica del capital, en tanto que su existencia y funcionamiento están determinadas por las necesidades de valorización del mismo. “*Las ha convertido indirectamente en instrumentos de su propia valorización, al mismo tiempo que las subordina, en tanto que exige y posibilita su existencia*”. Esta subsunción indirecta se materializa mediante una relación de expropiación, a través de un vínculo de expropiación, mediante el cual se expropia a los productores no capitalistas de una cuota de su trabajo, sin que exista una relación directa en el proceso productivo.

<sup>16</sup> Entre los asalariados encubiertos se incluyen a los “*trabajadores domiciliarios que si bien son propietarios de sus instrumentos de trabajo y llevan a cabo actividades manufactureras tales como confección, zapatería, carpintería, etc. o de construcción para empresarios capitalistas, éstos, ciertamente, no les reconocen ningún estatuto laboral, con lo cual evaden sus obligaciones patronales*” (Montoya, 1995:101). No obstante, la determinada comisión que el capitalista les permite obtener, representa una “*forma disfrazada de salario*”.

en que predominan las relaciones capitalistas; aunque generalmente se incluyan en la *informalidad* por razones prácticas-empíricas. Estos procesos de trabajo estarían subsumidos de manera directa y, al menos, formalmente al capital.

El afán de incorporar a asalariados encubiertos y microempresas en lo *informal* evoca aquella división teórica inicial sobre marginalidad urbana y otras como el dualismo estructural, donde este ámbito se considera además de marginal y “enfermo”, sinónimo de precariedad laboral. Sin embargo, de lo expuesto se deduce que la economía *informal* no se puede reducir, como señala Portes (1995:19), “a atraso y pobreza, a simples vestigios que se contraponen al desarrollo del capitalismo. Por el contrario, ella es también una modalidad dinámica y moderna de la existencia, la reproducción y el desarrollo de áreas importantes del capitalismo actual”.

No obstante, es importante plantear que bajo esta definición de lo *informal* y las estadísticas existentes construidas bajo los preceptos de los organismos internacionales (y su particular criterio de qué constituye lo *informal*), es sumamente difícil, por no admitir que imposible, cuantificar a dicho segmento. Así por ejemplo, a partir de la información que proporcionan las encuestas es complicado distinguir de las personas por “cuenta propia” quiénes son en verdad asalariados encubiertos.

Por ello, Pérez Sáinz y Mora (2009: 25) concuerdan en que, dada la definición ambigua de los organismos internacionales, la dicotomía formal/*informal* a la hora de analizar la evolución de los procesos de trabajo se ha vuelto obsoleta. Específicamente, explican que “estas categorías ya han perdido su valor heurístico porque ese corte ya no es central en el nuevo modelo de acumulación”. Por ende, se vuelve más lógico plantear la evolución de las formas de trabajo en términos de su precarización, a lo que se puede agregar en términos de su vinculación con el capital y la función que en el proceso de acumulación representan, es decir, en tanto que contribuyen a la reproducción sistémica y al mismo tiempo pueden obstaculizarla.



### **1.3 Desarrollo y contradicciones de las fuerzas productivas en el proceso de acumulación de capital.**

#### 1.3.1 Condiciones de reproducción y leyes generales sobre el funcionamiento capitalista.

La noción de reproducción en la nomenclatura marxista hace referencia a un proceso ininterrumpido de renovación de la producción, basado en la premisa de que *“ninguna sociedad puede dejar de consumir, ni puede tampoco, por tanto, dejar de producir”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 476). De allí, que para analizar cualquier proceso social de producción deben considerarse las condiciones que posibilitan su restablecimiento constante.

Así, la reproducción en las economías capitalistas viene dada por la continuidad del movimiento de acumulación de capital. La primera condición para ello, es la reconversión de una parte de la plusvalía en medios de producción. Esto solo podrá suceder en la medida que se realicen las mercancías. En ese sentido, *“la condición primera de la acumulación es que el capitalista consiga vender sus mercancías, volviendo a convertir en capital la mayor parte del dinero obtenido de ese modo”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 474).

Luego, dado que en el capitalismo el proceso de trabajo se constituye en un medio para la valorización, el consumo individual de los trabajadores se convierte en otra condición para reproducir el capital. Bajo la lógica que los obreros, más allá de producir mercancías, generan riqueza objetivada como capital. Por ello, la *“conservación y reproducción constantes de la clase obrera son condición permanente del proceso de reproducción de capital”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 481).

La última condición que el capitalismo, enfocado como conjunto, debe forjar para asegurar su renovación constante es la reproducción de las condiciones de explotación del trabajo. Debe generar las condiciones que obliguen al obrero a vender su fuerza de trabajo para vivir y que permitan al capitalista comprarla para acrecentar su riqueza. Esto significa la reproducción constante del régimen mismo

de capital, “de una parte al capitalista y de la otra al obrero asalariado” (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 487). Este último precisa una doble libertad, a saber: legalmente libre (dueño de su capacidad de trabajo) y liberado de medios de producción propios.

No obstante, en la dinámica propia del sistema, la racionalidad de maximización de la ganancia tiende a soterrar las condiciones de reproducción del capital. De allí que el incremento del capital ejerce fuertes presiones sobre la clase obrera y sobre las unidades capitalistas mismas.

La lógica económica de la competencia conduce al aumento del volumen de capital constante (medios de producción: máquinas, edificios, materias primas, etc.) en relación al capital total. *“En la medida en que el maquinismo progresa, la competencia obliga al capitalismo a aumentar continuamente la productividad del trabajo”* (Mandel, [1987]1993: 61). Es decir, que la composición orgánica del capital<sup>17</sup> presenta una tendencia al aumento en el capitalismo. Más aún, el proceso de acumulación, dice Marx ([1867]2012, Tomo I: 525), *“llega siempre a un punto en el que el incremento de la productividad del trabajo social se convierte en la palanca más poderosa de la acumulación”*.

Así, este “grado social de productividad del trabajo” se expresa en la magnitud relativa de medios de producción que los trabajadores convierten en producto durante una fracción de tiempo determinada y con un ritmo constante de trabajo. Es deducible, entonces, que a medida aumente la composición orgánica del capital, y por ende la productividad del trabajo, se requiera una inversión mayor en capital constante para absorber en el proceso productivo a la misma cantidad de

---

<sup>17</sup> *“La composición del capital puede interpretarse en dos sentidos. Atendiendo al valor, la composición del capital depende de la proporción en que se divide en capital constante o valor de los medios de producción y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma global de los salarios. Atendiendo a la materia, a su funcionamiento en el proceso de producción, los capitales se dividen siempre en medios de producción y fuerza viva de trabajo necesaria para su empleo. Llamaremos a la primera composición de valor y a la segunda composición técnica del capital. Media entre ambas una relación de mutua dependencia. Para expresarla, doy a la composición de valor... el nombre de composición orgánica del capital”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 517).

obreros. En otras palabras, la subida de la productividad se traduce en la disminución relativa de la masa de trabajo.

Al mismo tiempo, esta competencia por el aumento de la productividad se acompaña de la concentración constante del capital. Para Mandel ([1987]1993: 64-65), el incremento en la composición orgánica del capital va “acompañado por la proletarización de una parte de la clase burguesa, por la expropiación de cierto número de burgueses por un número más pequeño de ellos”. De tal manera que entre mayor sea la composición de capital, tanto más grande será la concentración y al revés. *“Porque cuanto más baja es la composición orgánica de capital, menor es el capital que se necesita para penetrar en esa industria, estableciendo una nueva empresa”*.

Además, la lucha de la competencia se expresa en el ámbito de la circulación a través del abaratamiento de las mercancías. Mismo que se encuentra en relación directa con la productividad del trabajo y la escala de producción. Entonces, el capitalismo tiende al incremento de la producción de manera ilimitada, extiende al mundo su ámbito de acción y considera a todos los seres humanos, clientes potenciales.

Para apoyarse en este proceso de ampliar cada vez más la escala productiva y reducir el tiempo de rotación de las mercancías, el capitalismo desarrolla la “potencia” del crédito. Marx ([1867]2012, Tomo I: 530) explica que este *“en sus inicios se desliza e insinúa recatadamente, como tímido auxiliar de la acumulación, atrayendo y aglutinando en manos capitalistas individuales o asociados, por medio de una red de hilillos invisibles, el dinero diseminado en grandes o pequeñas masas por la superficie de la sociedad, hasta que pronto se revela como un arma nueva y temible en el campo de batalla de la competencia”*, acabando por convertirse en un inmenso “mecanismo social de centralización de capitales”.

La concentración de capitales, al mismo tiempo que acelera la acumulación, también estimula a un ritmo cada vez mayor las transformaciones acaecidas por la subida en la composición orgánica de capital, *“permitiendo aumentar el capital*

*constante a costa del variable y reduciendo, como es lógico, la demanda relativa de trabajo” (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 531). Esto hace que al acrecentarse la acumulación, la fuerza de trabajo absorbida por ella también crezca, pero en una proporción constantemente decreciente. “La acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su intensidad y a su extensión, una población obrera excesiva para las necesidades medias de la explotación del capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante” (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 533). Las condiciones de vida de amplias franjas de la clase obrera, entonces, tienden a deteriorarse conforme transcurre la acumulación de capital.*

El proceso anteriormente expuesto, queda consolidado en lo que Marx denomina la ley general de la acumulación capitalista:

*“Cuanto mayores son la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y la intensidad de su crecimiento y mayores también, por tanto, la magnitud absoluta del proletariado y la capacidad productiva de su trabajo, tanto mayor es el ejército industrial de reserva... La magnitud relativa del ejército industrial de reserva crece, por consiguiente, a medida que crecen las potencias de la riqueza. Y cuanto mayor es este ejército de reserva en proporción al ejército obrero en activo, más se extiende la masa de la superpoblación consolidada, cuya miseria se halla en razón inversa a los tormentos de su trabajo. Y finalmente, cuanto más crece la miseria dentro de la clase obrera y el ejército industrial de reserva, más crece también el pauperismo oficial” (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 546).*

### 1.3.2 Motores endógenos y exógenos de la acumulación de capital.

En la comprensión del sistema de producción capitalista como un régimen que tiene su estructuración espacial determinada, conviene dilucidar algunos aspectos clave sobre la vinculación de lo “nacional” y lo “mundial”. En tanto que partes de un todo, estos dos ámbitos espaciales se integran como una unidad que refleja las contradicciones del sistema.

El desarrollo del capitalismo y su despliegue en el espacio se encuentra definido por la racionalidad que rige al sistema, la maximización de la ganancia, lógica en la que se mueven sus relaciones de producción y de intercambio. Estas precisan de crear mercados internos, contar con cimientos territoriales e infraestructura, la protección estatal al tiempo que necesitan de mercados crecientemente más amplios donde colocar sus mercancías que, como ya se mencionó, tienden a crecer ilimitadamente.

Dicha particularidad histórica– social, explican Dabat y Rivera Ríos (1993: 113), se expresa en la existencia de dos espacios económicos complementarios que se erigen en la base material del funcionamiento y expansión del capitalismo. Primero, las diversas “*esferas nacionales de reproducción de capital contrapuestas entre sí*”, y además, “*la esfera circulatoria general (mercado mundial)*” que abre la posibilidad de establecer un gran espacio de reproducción de capital global.

El componente nacional de esta compleja y contradictoria totalidad, siguiendo a Dabat (1993:115), son espacios de concentración espacial del modo de producción alrededor de mercados internos, procesos semiautónomos de reproducción y competencia intercapitalista exterior, que determinan una nacionalización de intereses capitalistas. Vistos desde la perspectiva global, estos espacios se caracterizan por “*su organización territorial en estados nacionales, sociedades civiles clasistas y complejas, culturas ‘modernas’ (rationales en el sentido weberiano y plurales), a partir de una dinámica de estructuración basada en la destrucción y asimilación de las relaciones sociales y culturales*

*precapitalistas, la acumulación de capital y riqueza material, así como la tendencia a expandir permanentemente sus límites externos”.*

Los mercados nacionales son formalmente definidos como espacios económicos donde se articulan una serie de regímenes (aduanal, monetario, legislativo-administrativo) circunscritos por límites territoriales que rigen la circulación de mercancías, personas y capitales. Sin embargo, al trascender dicha expresión fenoménica, es posible observar que las esferas nacionales *“constituyen la expresión circulatoria del desarrollo de las fuerzas productivas y relaciones capitalistas de producción, la división interna del trabajo, las características culturales de la demanda o la estructura concurrencial del capital (monopolios, carteles, oligopolios, etc.)”* (Daba, 1993: 121). La conjugación de ambas nociones permite aproximarse al análisis del grado de desarrollo, integración y modalidad de los mercados de cada país.

Así, los mercados interiores presentan la característica de ser esferas específicas de competencia de capitales, de homogenización de valor así como de estandarización de precios de mercancías, salarios y dinero. En ese sentido, las discrepancias nacionales de salario, extensión de la jornada laboral, composiciones de capital, precios relativos de los medios de producción, materias primas y tiempos de rotación del capital, constituyen bases distintas para determinar las cuotas nacionales de plusvalor y ganancia media en los países. Estos parámetros medios (salarios, ganancias, etc.) componen la base económica que unifica relativamente los intereses de los capitalistas nacionales frente a los trabajadores y los capitalistas extranjeros.

Existen ciertos puntos específicos de enlace del capital con el espacio nacional, a los cuales adapta su ciclo de reproducción social global. En primer lugar pueden señalarse los recursos naturales, también los capitales fijos individuales (como edificios y equipo productivo), los componentes de la infraestructura física (carreteras, obras de irrigación), la dinámica de los núcleos poblacionales y de suministro social, el conocimiento tecnológico acumulado en trabajadores y

empresas, así como los centros de consumo (grandes ciudades, áreas industriales o espacios de agricultura intensiva) (Dabat, 1993:124).

Desde esta perspectiva, los motores endógenos<sup>18</sup> para la acumulación de capital se pueden clasificar en formas extensivas e intensivas. Las primeras se desarrollan a costa de relaciones pre o semicapitalistas, traducándose en el ensanchamiento del espacio de circulación y valorización del capital. Por su parte, las formas intensivas son aquellas que se amplían a merced de las relaciones capitalistas menos complejas, posibilitando transformaciones cualitativas del sistema de producción y reproducción (incrementos de productividad del trabajo, desarrollo de nuevos productos, disminución de costos o aceleración del período de rotación del capital).

Los mecanismos extensivos incluyen tendencias ‘espontáneas’ como la ampliación de relaciones mercantiles, especialización del trabajo, acumulación de capital sin cambio tecnológico, ampliación del sistema crediticio, así como otras inducidas desde el estado, entre las que se pueden mencionar diversas modalidades que empujan la acumulación originaria, reformas sociales o dinamizaciones culturales con el afán de vincular a las poblaciones a un tipo determinado de desarrollo. En contraste, las modalidades intensivas abarcan aquellas derivadas de la elevación de la composición orgánica del capital, productividad del trabajo, aceleración de la rotación del capital, introducción de nuevas combinaciones productivas, transformaciones en el proceso de trabajo o la empresa, incorporando al mismo tiempo formas indirectas que influyen externamente en el proceso de producción, tal como la introducción de modalidades más complejas y efectivas del crédito, formas más ‘evolucionadas’ de regulación y gestión estatal, mejoras en medios de comunicación, transporte o sistemas educativos, transformaciones que en el largo plazo modifican positivamente la calificación del trabajo y los stocks de conocimiento tecnológico (Dabat, 1993: 150).

---

<sup>18</sup> Dabat (1993:149) los define como aquellos “*mecanismos sociales de crecimiento económico que operan dentro de una economía capitalista nacional dada*”.

Por su parte, el mercado mundial constituye la “*esfera universal de intercambio que permite la reproducción del capitalismo mundial y las condiciones materiales de vida de las sociedades modernas*” (Dabat, 1993: 133). La primera función que desempeña es la integración y regulación del conjunto de la producción capitalista mundial directamente vinculada al mismo (mediante el comercio exterior y otras transacciones internacionales), actuando como referente de los mercados nacionales. También tiene un papel central en la expansión sistemática del espacio social y natural del sistema (ampliando relaciones de cambio y producción capitalistas y con otros modos). Finalmente, integra un mismo circuito de reproducción del capital mundial, ámbitos complementarios con andamiajes económicos distintos.

En su estructura el mercado mundial difiere de los nacionales, cuenta con dimensiones mayores, no se encuentra regulado por estado alguno y se guía por sus propias estructuras de precios. “*Las mercancías ingresan al mercado mundial con los valores y precios de producción de sus países, para venderse en otros*” (Dabat, 1993: 137), esto posibilita a los capitales de los países exportadores con mayor nivel de composición orgánica “*vender sus mercancías por encima de su valor nacional, aunque más baratas que los competidores*”, tendiendo a elevar sus tasas de ganancia medias.

Así entendido, el mercado externo se caracteriza por empujar la acumulación mediante motores exógenos, estos se suelen distinguir entre directos e indirectos. Dabat (1993: 151-152) expone entre las fuerzas que actúan directamente se pueden señalar la conquista externa, el comercio exterior, el desarrollo de los transportes y comunicaciones internacionales, exportación de capitales, tecnología y fuerza de trabajo. Las indirectas inducen cambios internos en los distintos países, como el ‘efecto demostración’ que trastoca la estructura de consumo de los países, también los desarrollos tecnológicos militares, progresos científicos y comunicacionales utilizados por los países para conservar posiciones económicas y políticas internacionales o alcanzar nuevos puestos hegemónicos.



### 1.3.3 Fases de la acumulación capitalista.

Siguiendo a Ordoñez (2004:7), en el desarrollo del capitalismo se instituye una nueva fase cuando una revolución tecnológica se convierte en una base productiva distinta, dando origen a una renovada forma de producir y generando nuevos productos, servicios y ramas de actividad económica. Estas últimas suelen traducirse en sectores que articulan y dinamizan a la actividad económica en su conjunto.

Así, Mandel (1987:125) plantea que estas oscilaciones en el capitalismo son producto del proceso de competencia. En ese sentido, en una nueva fase (de ascenso) se acelera la acumulación de capital y un proceso de renovación del capital fijo. *“Bajo el acicate de la competencia y la búsqueda constante de ganancias extraordinarias, los capitalistas hacen continuos esfuerzos para disminuir los costos de producción y abaratar el valor de las mercancías por medio del mejoramiento técnico”* (Mandel, 1987: 108). Es decir, el proceso de la competencia exige que cada nueva fase la renovación del capital fijo sea una transformación en un nivel tecnológico más alto.

Este proceso de transformación de la base productiva material debe ir acompañado de cambios en la superestructura socio-política, para que efectivamente se consuma la dinamización en el proceso de acumulación. Es decir, deben generarse cambios en la *“organización y solución de los conflictos entre las clases y los grupos sociales, así como en la ideología y la cultura, entendida como modo de vida”* (Mandel, 1987: 5). Justamente Pérez (2004: 21), insiste en que las revoluciones tecnológicas van mucho más lejos de la reestructuración productiva, traen consigo transformaciones profundas en las instituciones, sociedad, cultura e ideología.

Pérez (2004:33) sostiene que el principal vehículo de difusión de los cambios de fase es el paradigma tecnoeconómico<sup>19</sup>. Es decir, que cada transformación tecnológica trae consigo cambios significativos en la estructura de precios,

---

<sup>19</sup> Se utiliza el término para representar *“los principios fundamentales compartidos por todas las trayectorias individuales de un período”* (Pérez, 2004:33).

definiendo con ello “*el modelo y terreno de las prácticas innovadoras ‘normales’, prometiéndole éxito a quienes sigan los principios encarnados en las industrias-núcleo de la revolución*”.

Al mismo tiempo, una nueva fase implica una nueva valorización de los elementos de las fuerzas productivas así como una renovada división internacional y sectorial de los procesos de trabajo. Por ende, una reconfiguración del proceso de competencia capitalista global y nacional. De allí que sea menester conocer las particularidades que cada fase reviste en el proceso de acumulación de capital y las implicaciones específicas para México y su fuerza de trabajo.

#### **1.4 Conclusiones capítulo I.**

En primer lugar, las perspectivas teóricas revisadas sobre informalidad, en general, subyacen a la visión dualista del mercado de trabajo y de la economía. Esto es más evidente en el caso de las vertientes con raíces neoclásicas. Estas separan explícitamente el análisis de la informalidad como casos particulares, como enfermedades o distorsiones de la dinámica de mercado<sup>20</sup>. Y, como tal, prescriben recetas (casi universales) para el tratamiento de dichos segmentos paralelos que se gestan en las economías subdesarrolladas.

Asimismo, las perspectivas con base neoclásica adolecen de subyugarse a una orientación desarrollista, a partir de cuya óptica, todas las economías se encuentran en posibilidad de alcanzar un estadio de desarrollo determinado. Situación que se erige en una falacia en tanto que el tiempo histórico no es lineal, ni el crecimiento económico una receta automática y los actuales centros de desarrollo capitalista

---

<sup>20</sup> Por su parte, la perspectiva de la marginalidad urbana sostiene que la informalidad surge de la existencia de sectores atrasados en el proceso de modernización que al trasladarse hacia las urbes modernas generan cinturones de marginalidad. Mientras que para la perspectiva de la racionalidad productiva, el suscrito sector surge a partir de la desigualdad en la distribución de los ingresos que segmenta la economía entre el sector de subsistencia y el capitalista. Finalmente, para la perspectiva de segmentación de mercados el mercado informal de trabajo surge por el rol de las instituciones (patronales y sindicales) que negociaron condiciones laborales efectivamente aplicables, en términos de costos y estructura administrativa, solo para las empresas grandes.

emergieron sobre la base de determinadas condiciones históricas, que al tiempo que generaron bienestar por un lado, produjeron miserias en otro.

Por su parte, en la perspectiva marxiana, ese segmento típicamente denominado informal suele ser producto de las estrategias utilizadas para incrementar la ganancia. Al tiempo, dicho sector constituye parte de las diversas formas que el proceso de reproducción asigna a los diferentes estratos de la población, mismas que varían según las necesidades que en cada fase presenta el proceso de acumulación de capital. El capitalismo crea la “informalidad” y su creación se convierte luego en un obstáculo para su expansión. El sistema de producción capitalista va generando y posibilitando la reproducción de sus propias condiciones de funcionamiento, mismas que luego pueden convertirse en obstáculos para su desempeño, para la continua expansión de las fuerzas productivas.

Por ello, se considera en este trabajo que las teorías no marxistas son insuficientes. Esto es así en tanto que plantean el “fenómeno de la informalidad” o bien como una desviación del sistema o como un resultado estructural del mismo, pero con relación de un sistema que les es impuesto desde afuera, sin prestar tanta importancia a los motores internos de acumulación de capital.

Bajo esta premisa, se entiende – siguiendo a autores marxistas – lo informal como las actividades en las que no media una relación salarial. Y el análisis conduce a dilucidar que en la fase neoliberal del capitalismo es más congruente hablar de formas de precarización del trabajo, por las mixtificaciones en que se incurre, teórica y empíricamente, al usar la dicotomía formal/informal.

## **Capítulo II: Fases de acumulación del capitalismo mexicano desde 1980 y sus vínculos con la economía mundial.**

*“La burguesía no puede existir sino a condición de revolucionar incesantemente los instrumentos de producción y, por consiguiente, las relaciones de producción, y con ello todas las relaciones sociales” (Marx y Engels 2004 [1848]: 26)*

A partir de la década de los ochenta, la economía mundial y las sociedades han experimentado una contundente transformación. La denominada ‘revolución informática’ profundizó el proceso de globalización, fomentó nuevas tecnologías y renovadas formas de organización de amplia extensión mundial. Al estadio resultante se le ha dado en llamar de diversas formas, según la naturaleza teórica de la explicación<sup>21</sup>. Más allá de la etiqueta, existe cierto consenso en algunas de las características que reviste la realidad generada: trascendentalidad asumida por el conocimiento en el proceso de acumulación, transformación cualitativa-cuantitativa de los requerimientos y oferta de mano de obra, ampliación de la producción de servicios e incremento del afán innovativo.

Así, desde la perspectiva materialista dialéctica, las revoluciones tecnológicas no surgen espontáneamente, son resultado de un proceso económico y social regido de forma prioritaria por las necesidades del capital. De allí que este capítulo pretende explicar cómo dichas transformaciones que han aparecido en el concreto real, tienen a su base la racionalidad de acumulación capitalista y sus respectivas condiciones de reproducción. En ese sentido, se antela que las fases de la economía mexicana, corresponden con las fases del capitalismo mundial, en la medida que la primera se inserta y desarrolla un rol en esta última, con las particularidades que su coyuntura específica le asigna.

---

<sup>21</sup> Dabat (2009:62) explica que las aproximaciones conceptuales han denominado al período de diversas formas, entre tantas: Economía o sociedad posindustrial (Drucker, Touraine, Bell, Zamagni); economía o sociedad posfordista o flexible (Boyer, Havey); sociedad de la información, informacional o informática (Castell); economía o sociedad del conocimiento (Lucas, Stiglitz); nueva economía (Mandel) o economía digital (Departamento de Comercio de Estados Unidos) y otras no centradas en la producción, como economía neoliberal o financiera-especulativa.

## 2.1 Contexto mundial

### 2.1.1 Producción capitalista y condiciones de reproducción a partir de 1980

#### 2.1.1.1 *Década de los ochenta: Transformación en el motor de acumulación*

Tal como se ha venido señalando, la clave del capitalismo en tanto que modo de producción no radica en qué se produce, más bien en cómo se efectúa dicha producción y bajo la lógica que lo hace. Esto es, *“a partir de la producción en gran escala por medio de un sistema integrado de máquinas y equipo mecánico movidos por energía inanimada, mediante la utilización de trabajo asalariado con amplia división del trabajo y el empleo de la ciencia y la innovación tecnológica”* (Dabat, 2009:61), todo ello regido por el móvil de la rentabilidad privada. Este sistema ha revestido diversas modalidades, por ser un fenómeno histórico evolutivo, a medida que se ha ido presentando como necesaria la transformación las fuerzas productivas.

La forma de organización de la producción capitalista que precedió a la actual se suele denominar como “fordista-keynesiana”. Esta surgió en la década de los treinta, cuando la gran crisis anunciaba, sin lugar a dudas, que la era del maquinismo y la gran industria había agotado sus posibilidades de generación de excedente. A este respecto, Aguirre (2007:17) plantea que a la contundente caída de la cuota de ganancia que la maquinización de los procesos laborales había desencadenado en el siglo XIX, *“los capitalistas responden con la hiperracionalización del trabajo individual y colectivo”*, lo cual compensó sus pérdidas mediante el incremento de la plusvalía y reducción en el tiempo de rotación del capital.

Dicha fase se conformó, por el lado productivo, en la organización del trabajo bajo los esquemas tayloristas-fordistas y, por la parte de superestructura, en el establecimiento del denominado “Estado de bienestar” (Ver cuadro 1). Asimismo, tuvo la particularidad de desarrollarse en el marco de un contexto bélico (Segunda

Guerra Mundial), con la consecuente destrucción de capitales y de vidas que ello implica.

**Cuadro 1. Características de la fase de desarrollo fordista keynesiana**

<b>Base tecnológica.</b>	Motor de combustión interna y electricidad.
<b>Forma de producción y crecimiento económico.</b>	Fordismo keynesianismo.
<b>Sector articulador y dinamizador del crecimiento.</b>	Complejo industrial automovilístico, metalúrgico y petroquímico.
<b>Forma de organización y solución de los conflictos.</b>	Corporativismo social con solución del conflicto social en la distribución del producto.
<b>Ideología</b>	El estilo de vida americano (the american way of life).
<b>Cultura</b>	Cultura de masas, consumo de masas.
<b>Forma de Estado</b>	Estado social o benefactor.

Fuente: Ordoñez (2004), pp. 5.

Después de la crisis de 1929/30, la desocupación era el principal problema que amenazaba la estabilidad del sistema socioeconómico. En Estados Unidos, por ejemplo, desde 1933 el presidente Roosevelt implementaba medidas de incremento de la demanda por parte de Estado para subsanar la problemática. Así, se instituyó un sistema de subsidios a los desocupados, se iniciaron una serie de obras públicas en las cuales el Estado se volvía administrador de las fábricas y, a través de la Ley de Reversión Industrial, buscaban reactivar las industrias por medio de convenios colectivos consensuados entre trabajadores, patronos y Estado. De allí, surgieron una serie de medidas sin precedentes en el funcionamiento del Estado, como regulación de precios, duración de la jornada laboral y garantías salariales. Esta tendencia en términos de organización productiva y de papel estatal fue seguida por otros países centrales como Francia e Inglaterra.

Al respecto, Hobsbawn (1997:27) afirma que *“en cuanto a los trabajadores, una vez terminada la guerra, el ‘pleno empleo’, es decir, la eliminación del desempleo generalizado, pasó a ser el objetivo básico de la política económica en los países donde se instauró el capitalismo democrático reformado”*. Esta transformación en la superestructura, aunada a los cambios en la esfera productiva (en términos

tecnológicos, de nuevas ramas y productos, así como de organización de la producción) posibilitó un crecimiento sostenido en la economía de alrededor de treinta años.

Por su parte, el cambio en los métodos de organización científica de la producción se basa en el estudio sistemático de los tiempos y movimientos del trabajo. El método de Taylor constituye un “*sistema de hiperracionalización del quehacer individual del obrero*” (Aguirre, 2007: 25), se parte de la descomposición de una actividad productiva (hasta entonces desarrollada por obreros de oficios) en una consecución de actividades simples que pueden ejecutarse en determinados tiempos; en cuanto se ha descompuesto la producción en esos segmentos elementales, son recompuestos y organizados de forma tal que se elimine cualquier gesto o movimiento superfluo. Así desglosada y re articulada la tarea, puede ser llevada a cabo por varios trabajadores no calificados.

Esto representó un avance cualitativo en el proceso de subordinación de la fuerza de trabajo en el capital, un paso más en la subsunción real del trabajo en el capital, en tanto que implicó una desposesión del ‘saber hacer’ de los trabajadores de oficio y una masificación indiferenciada del proletariado<sup>22</sup>. Asíéndose así los capitalistas del control absoluto en el tiempo de fabricación de los bienes y reduciéndolo al mínimo posible. Al mismo tiempo que se reducía el tiempo de fabricación de los productos (y, con ello el del capital adelantado), se aumentaba la intensidad y eficiencia capitalista. Este hecho facilitó la introducción de nueva maquinaria más acorde a las necesidades del capital.

Justamente, el factor objetivo de la producción va adecuarse para facilitar la introducción de dicho sistema hiperracional. El empleo de motores eléctricos mejoró la velocidad de la maquinaria y la utilización de materiales más resistentes, flexibles y livianos (como el plástico y aceros baratos) posibilita mayores niveles de precisión en los bienes producidos. Al tiempo que se desarrollarán mejoras

---

<sup>22</sup> Para Coriat (1993:38), la sustitución del obrero de ‘oficio’ o ‘profesional’ por el trabajador en masa (que frecuentemente era recién inmigrado y no calificado) modifica a favor del capital el estado de la relación de clases.

importantes en los sistemas de comunicación y de transportes mediante la introducción de la electricidad. Surgirán y se propagarán mundialmente en este período (como palanca además para el consumo en masa) el telégrafo, teléfono, radio, televisión, redes de carreteras asfaltadas y nuevos vehículos impulsados por el motor de combustión interna (Aguirre, 2007:18).

Este esquema organizativo, taylorismo, se va a ver mejorado cualitativamente mediante la generalización de la cadena de montaje y de sistemas de movimiento y transporte interno de los objetos de trabajo ideada por Ford en 1913 y ensayada, en principio, en su fábrica automotriz. Ahora el obrero no debía trasladarse alrededor del automóvil para su construcción, al contrario, estaba obligado a permanecer en un sitio durante la jornada laboral. Era el obrero que debía adaptarse al ritmo de la banda de desplazamiento. Este método consiguió perfeccionar la maquinización de todos los segmentos del proceso global de producción.

Mediante esta amalgama metodológica productivo-organizativa (taylorista-fordista), se obtenían ahorros de tiempo importantes en los procesos, así que actividades realizadas por un solo obrero se desmontaban para ser distribuidas entre 29 trabajadores; en 1913, para una determinada operación de montaje eran necesarios 25 minutos, mientras en 1914, habiendo segmentado el trabajo entre 29 personas, solo se precisaba de 7 minutos (Romano, 1973:28). Dicha simplificación del trabajo también facilitaba la capacitación del personal, para 1926, Ford capacitaba al 79% de su personal en menos de una semana. En suma, este método de organizar la producción fue una palanca efectiva en el incremento creciente de la intensidad y productividad del trabajo, es decir, la subida de la explotación de plusvalía por la vía absoluta y relativa.

Sostener dicha forma de producción, volvía imprescindible acrecentar el departamento técnico en la fábrica, así como un “*conjunto complejo de capataces que auxilian, supervisan e instruyen al obrero*” (Aguirre, 2007: 25). En esta unidad organizativa se planificaba, establecía parámetros de calidad y tiempos



(encargándose también de corroborarlos), determinaba códigos y normativas, entre otras.

Al mismo tiempo, Ford previó que el aumento exponencial de la producción requería realizarse. Por ello, estableció un sistema de recompensas salariales<sup>23</sup> a sus empleados, de tal forma que pudieran convertirse en su propio mercado.

En este contexto, surge un sindicalismo cuya fuerza radicaba precisamente en la cantidad de agremiados dada las condiciones de producción en masa, organizaciones de trabajadores más dispuestos a pactar<sup>24</sup>, porque habían sido desprendidos de su 'saber hacer' específico. *“La difusión del fordismo implicó la difusión de un nuevo tipo de ‘obrero de masa’, trabajadores no capacitados laborando en grandes fábricas. El trato fordista, el intercambio entre el tedio y el pago, había hecho del salario un punto de lucha más claro que nunca”* (Holloway, 1994:7). Además de la lucha salarial, los sindicatos se pronunciaban por los tiempos de la cadena, la forma de producir; en dicha coyuntura surgen los contratos colectivos de trabajo, estableciendo un eje en las negociaciones, en este se especificaban las tareas y los tiempos de cada segmento de trabajadores.

Si bien la difusión generalizada de la cadena de montaje ideada por Ford, se erigió en la mayor fortaleza de esta modalidad productiva y condujo a incrementos impresionantes de productividad (y la consecuente crecida en la tasa de plusvalía), la rigidez que ella requería se convirtió también en uno de sus puntos débiles, cada irrupción en la cadena se volvía progresivamente más costoso. Además, la maquinización del proceso acompañada del imparable progreso tecnológico, aceleró la obsolescencia del capital fijo, entonces, las ganancias en

---

<sup>23</sup> Aguirre (2007: 35) explica que dicho incremento absoluto de los salarios reales, fue *“siempre muy inferior al de la intensidad del trabajo”*. En ese sentido, en relación al volumen de riqueza creada por los trabajadores, en realidad el salario relativo disminuye. La fuerza de trabajo experimentaba un desgaste más rápido e intensivo y *“dicho desgaste intensivo mayor sólo es parcialmente recompensado por el incremento salarial”*.

<sup>24</sup> Al respecto, López Collazo (2000:67-70) sostiene que en este período se gestaron sindicatos cualitativamente diferentes, en tanto que aceptar los diversos pactos sociales, económicos y políticos implicó una renuncia a la conciencia revolucionaria, plantea que esta fue canjeada *“a cambio de pactar aumentos de salario y una tajada de poder”*. Explica que la institucionalización del poder sindical castró al movimiento, desviando y debilitando el debate del cambio de sistema económico a la redistribución de ingresos.

productividad del trabajo se fueron minando por el incremento del tiempo de rotación del capital circulante (a su vez agravado por la crecida en el tiempo de circulación de los bienes producidos debido a la ampliación de los mercados).

Asimismo, el tamaño que alcanzaron dichas empresas (que en su afán por reducir costos típicamente se fusionaban con sus proveedoras) aunado a los parámetros rígidos de la producción se mostraron, al cabo de tres décadas, incapaces de sostener los ritmos de la tasa de ganancia, desembocando en altos costos, estancamiento productivo y un proceso inflacionario.

Esta problemática dio lugar a la irrupción de un nuevo método de organizar la producción, el toyotismo, permitiendo elevar otra vez la tasa de explotación. Este renovado esquema, en cuya base se encontraba una importante transformación de los cánones tecnológicos, de los medios de producción, se caracteriza por trasladar a los trabajadores el proceso de competencia interempresarial. A partir de la premisa 'justo a tiempo' ('just in time'), se integra un sistema de calidad total.

De esta forma, al verse obstaculizadas en más de una vía las condiciones de reproducción del sistema (en tanto que realización de mercancías, reconversión del capital en medios de producción y, sobre todo, avanzada de la tasa de explotación), el estado de las fuerzas productivas debían modificarse para potenciar, en primer lugar, la cuota de ganancia y, luego, su mismo desarrollo. Ello dio lugar a la configuración de una nueva forma de producir y de consumir, una nueva fase en el devenir del capitalismo.

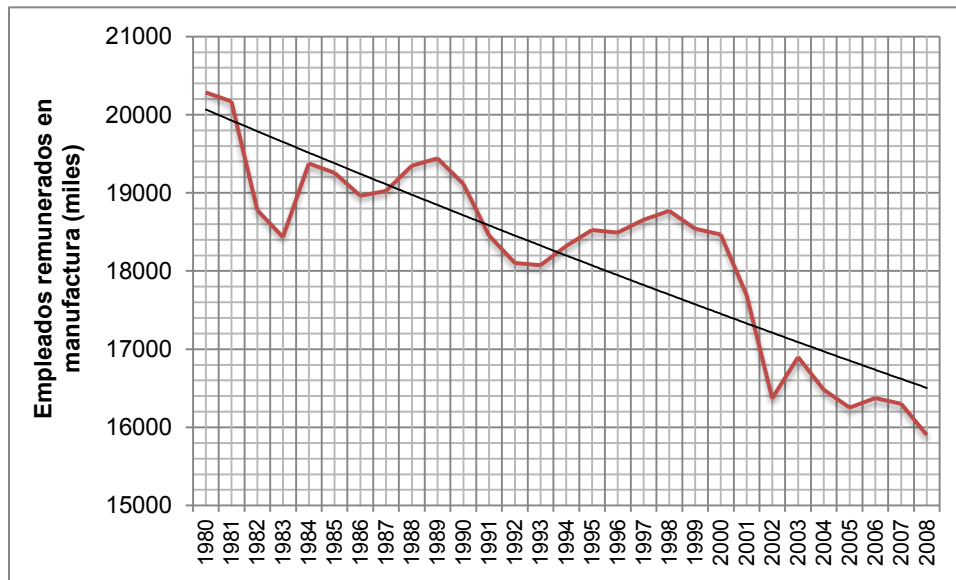
### 2.1.1.2 Principales características de la era neoliberal: *Reestructuración sectorial y cadenas globales de producción.*

Para Dabat (2009:30), el estudio de esta nueva realidad económica exige el análisis en dos niveles: primero, de la estructura productiva de esta economía, que él llama del conocimiento, conformada por la relación entre el núcleo productivo central (sector electrónico-informático) y el ámbito científico-educativo; segundo, el de la integración de los cánones económicos nuevos dentro de la organización social (incluyendo las relaciones de propiedad y poder).

Uno de los principales distintivos de esta fase es el desarrollo de un nuevo patrón productivo que otorga preminencia al sector informático-electrónico y a la innovación. Tal como señalan Mowery y Rosenberg (1998:43), un aspecto distintivo del siglo XX fue que el proceso inventivo se convirtió en fuerza institucionalizada y sistemática. El desarrollo tecnológico informático y comunicacional ha potenciado la organización de empresas que producen mediante sistemas de cadenas productivas globales (Dabat (2009:13) la define como *“la nueva empresa flexible de alcance global”*). A partir de esta también se generan redes empresariales globales y nuevas formas de competencia.

Como se señaló, la crisis global del capitalismo en los setenta se expresó en el ámbito productivo en una profundización de la búsqueda sistemática de menores costos de producción. Esto condujo a una reestructuración productiva que se tradujo en el adelgazamiento de la planta laboral de múltiples empresas en los países del centro. Según datos de Naciones Unidas, el empleo remunerado en manufactura en Estados Unidos se contrajo de 20 a 15 millones entre 1980 y 2008 (ver Gráfico 1), es decir, se redujo en 21.6%. Mientras que, por su parte, en Inglaterra y Francia la cantidad de personas empleadas en manufactura disminuyó en 46.5% y 29.4%, respectivamente para el mismo período.

**Gráfico 1. Estados Unidos: Empleo remunerado en manufactura**  
(1980 -2008)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de United Nations 1983, 1988, 1992, 1998, 2004 y 2009.

La aplicación del toyotismo, fue para este propósito sumamente útil. Ordoñez (2004) enumera los principios básicos de este sistema de organización en los siguientes términos:

- a) La auto-activación de la producción, entendida como la parcial autonomía de cada puesto de trabajo que se concibe como una unidad que genera un producto requerido en la siguiente, y es responsable, por tanto, del control de calidad de dicho producto parcial.
- b) Sistema Kan-Ban, mismo que busca producir lo estrictamente necesario y hacerlo “just in time”, situación que además permite la eliminación o reducción al mínimo de los inventarios.
- c) Líneas de producción en “U” y trabajo en equipo, operarios comprometidos con la producción. La división de tareas al interior de cada equipo, así como la cantidad de personas que los conforman son flexibles.

- d) Participación productiva del operario. Esta forma de organizar la producción implica la conformación de una “profesión colectiva”, donde el operario tiene cierto espacio para la creatividad, en contra peso de la mayor responsabilidad que se le asigna al estar a cargo de la calidad del producto. Es una forma de incorporar el conocimiento al trabajo vivo.

Al tiempo que se reestructuró la forma de organizar la fuerza de trabajo, el otro componente de las fuerzas productivas – los medios de producción o trabajo pasado – experimentaron importantes transformaciones con la revolución de la informática y comunicaciones. Esta tuvo a su base el desarrollo de circuitos integrados y software. El lanzamiento de la primera familia de computadores con software a mediados de la década de los sesenta representó el germen que posibilitaría el surgimiento de subsectores industriales. Luego, con el desarrollo de la computadora personal (es decir, la introducción de dicho producto para el uso cotidiano en los hogares) devino en la masificación del producto y el consecuente repunte de la industria computacional, misma que se erigió en el “*principal sector articulador de la industria electrónica y de la informática*” (Ordoñez, 2004: 9).

La complejización de los productos implicó también ampliar y autonomizar la fase de planeación y diseño de los mismos, llegando a presentar una relativa separación de la etapa de manufactura. Esto significa crear y explicitar más conocimiento en los procesos productivos. La separación entre las áreas de manufactura y creación-diseño de los productos permitió la configuración de composiciones orgánicas diferentes en cada fase, la primera tiende a ser intensiva en capital constante, mientras la segunda es intensiva en capital variable (en particular, requiere trabajo intelectual de mucha calificación<sup>25</sup>), así la valorización

---

<sup>25</sup> A juicio de Dabat (2009:13), el proceso de transformación tecnológica, en tanto que requiere fuerza de trabajo capacitada, modifica parcialmente – al menos para un segmento de la fuerza de trabajo – la tendencia general en el capitalismo hacia la simplificación, descalificación y parcelamiento del trabajo (gestada en la revolución industrial y profundizada por taylorismo y fordismo), plantea que en esta fase se da lugar a un proceso de recomplejización o recalificación parcial del trabajo, aunque subraya que dicha tendencia se encuentra distante de comprender a la totalidad del trabajo. Explica la existencia de tres formas: 1) trabajo de conocimiento (se especializa en funciones intelectuales de la economía del conocimiento, científicos, programadores, diseñadores y técnicos avanzados); 2) trabajo de operación y mantenimiento de

del conocimiento se convierte en una nueva contratendencia de la caída de la tasa de ganancia. Ello se traduce, por ende, en costos diferenciados, altos para el trabajo muy calificado en la etapa de la concepción del producto y costos de manufactura mínimos.

De allí se deriva la diversificación empresarial en la cadena de valor. Aquellas empresas que realizaban originalmente la manufactura, se concentran ahora en actividades de diseño y comercialización de las marcas, los sistemas de patentes de productos les permiten de esta forma tener el control de la cadena productiva y asegurarse la apropiación de la tajada principal de valor. Ordoñez (2004:10) sostiene que dichas empresas al valorizar el conocimiento, abren nichos para que nuevas unidades empresariales desarrollen las actividades que ya no le son atractivas, como la manufactura. Estos nuevos “contratistas manufactureros” elaboran los productos diseñados por las empresas principales, mismas que les facilita tecnología de punta y costos bajos de producción (en tanto que la parte de diseño ya ha sido realizada) así como un tiempo bajo de rotación de capital y difusión mundial. En contrapeso, las nuevas manufacturas producen a escalas gigantescas, reduciendo cada vez más los costos unitarios de los productos. Paralelamente, también se descentralizan actividades de asistencia técnica y administrativa, depositando su realización en nuevas empresas especializadas.

En esta renovada división interindustrial también se plasma una nueva división internacional, donde, en general, las actividades de manufactura son direccionadas a países periféricos (en tanto que requieren mano de obra más barata). Dicha división internacional del trabajo se caracteriza por el fraccionamiento espacial de los procesos productivos y el traslado de los eslabones menos intensivos en tecnología hacia países subdesarrollados. Por ello, a la par de la caída en el empleo manufacturero de los países centrales que se antelaba en el texto, se observa incrementos en la periferia, por ejemplo en

---

los nuevos productos informáticos, y; 3) trabajadores incorporados a procesos permanentes de recalificación, bajo la lógica de las nuevas tecnologías y la competencia empresarial y laboral.

México el número de personas empleadas en la manufactura entre 1980 y 2008, se multiplicó por 12.

Así, Según Gereffi y Kaplinsky (2001: 161), existen dos tipos de cadenas productivas: las impulsadas por el productor y las impulsadas por el comprador. En las primeras las empresas transnacionales juegan el papel central y son las que coordinan las redes de producción, incluyendo la totalidad de los eslabonamientos. Este tipo de cadena es característica de industrias intensivas en capital y tecnología, como por ejemplo la automotriz y las de construcción de aviones, computadoras y maquinaria pesada.

Por su parte, las cadenas lideradas por el comprador, los grandes comercios minoristas, las firmas comerciales y las empresas con marcas reconocidas son quienes juegan el papel central en la configuración de la red de producción descentralizada. Este tipo de cadenas es típico de las industrias de bienes de consumo, que son intensivas en trabajo. En este caso la producción se lleva a cabo en redes ubicadas por lo general en países subdesarrollados, que generan productos terminados para compradores extranjeros. Las especificaciones de estos productos las suministran los grandes minoristas y otras firmas comerciales, que son quienes los ordenan. Los líderes de la cadena no fabrican los productos, sino que los diseñan y comercializan. Las rentas de este tipo de redes se derivan de la combinación única de investigación, diseño, ventas, mercadeo y servicios financieros. Los líderes de estas cadenas son quienes controlan el acceso a los recursos fundamentales que generan los mayores retornos en la industria específica.

Según plantea Arceo (2006:31), *“los efectos de este proceso de reestructuración de las relaciones de producción han sido una desaceleración de la tasa de crecimiento a nivel mundial y un notorio aumento de la desigualdad dentro de los países y entre los países. La periferia en su conjunto ha crecido más que el centro en términos de producto, pero en términos de ingreso per cápita, si se excluye de ella a China e India, la brecha respecto al centro se ha profundizado”*. Asimismo, el autor señala que la evolución de los países periféricos se ha caracterizado por la

transformación en la estructura de sus exportaciones a raíz de la nueva división internacional del trabajo llevada a cabo por la internacionalización de los procesos productivos, dado el lugar que se les suele asignar en dichas cadenas de valor, el cuadro 2, ilustra dicho cambio.

Es evidente que, aún cuando la periferia continúa siendo exportadora de productos primarios y materias primas, pasó de ser deficitaria en mercancías de alta tecnología (eléctrica y electrónica) a convertirse en exportadora de las mismas. En contraste, persiste la dependencia del centro en términos de importación de procesos e ingeniería. Esto muestra el eslabón que la periferia ocupa en la nueva estructura de producción mundial: lleva a cabo los procesos productivos que las empresas transnacionales diseñan en los países del centro.

**Cuadro 2. Saldo comercial de la periferia en porcentaje de las exportaciones mundiales de cada tipo de producto - mercancías clasificadas según complejidad tecnológica (1994 y 2003)**

Mercancías clasificadas según tipo de tecnología	Participación de la periferia en las exportaciones mundiales menos participación en las importaciones mundiales	
	1994	2003
Alta tecnología: eléctrica y electrónica	-2,25	9,25
Alta tecnología (otros)	-22,45	-13,82
Baja tecnología: textiles, vestimenta y calzado	33,69	38,97
Baja tecnología (otros)	3,57	11,80
Tecnología intermedia: automotor	-9,38	-0,39
Tecnología intermedia: procesos	-15,49	-14,13
Tecnología intermedia: ingeniería	-18,74	-7,38
Productos primarios	22,84	24,44
Manufacturas básicas de recursos agropecuarios y forestales	-1,99	1,53
Manufacturas básicas de otras fuentes primarias	-0,20	3,59
No clasificadas tecnológicamente	-12,75	4,62
<b>Total general</b>	<b>-1,23</b>	<b>5,33</b>

Fuente: Arceo, E. (2006: 33)

En suma, esta nueva fase productiva proporcionó al sistema capitalista, a través de la incorporación radical de innovaciones tecnológicas, un enorme desarrollo de



las fuerzas productivas. Sin embargo, el sistema global de producción no posee condiciones para desenvolverse de forma plena, dadas sus contradicciones intrínsecas, en particular, dada la insuficiencia relativa de los mercados en referencia a las capacidades productivas que exhiben los diversos sectores y ramas. De allí, los problemas de la especulación financiera.

### 2.1.2 Características de la circulación y distribución.

#### *2.1.2.1 Dinámica, tendencia y estructura de los mercados mundiales*

La conducta de los capitalistas a nivel individual no depende de su 'bondad' o 'maldad'. Es "*la libre competencia que impone al capitalista individual, como leyes exteriores inexorables, las leyes inmanentes de la producción capitalista*" (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 212). La competencia se impone en la esfera de la circulación, el "instinto absoluto" de acumular la máxima ganancia, le es forjado al capitalista mediante un mecanismo social. De allí que el desarrollo de la producción capitalista exige el incremento sistemático de capital constante y, entonces, los capitalistas no pueden más que entrar en una dinámica de competencia tenaz al respecto.

En efecto, es notorio dicho desenfreno al observar la forma en que opera la informática, es decir, su constante transformación y rapidez de la obsolescencia tecnológica de los productos. Ello da lugar a una nueva modalidad de competencia, que se basa en la búsqueda de rentas tecnológicas, ganancias extraordinarias que solo pueden lograrse de la innovación. De allí, que las patentes (de productos, procesos y cualquier otro tipo de innovación) se conviertan en un arma imprescindible en dicha lucha capitalista en este período.

Esta dinámica transformó el comercio mundial, generando gigantescas corporaciones, las transnacionales. Estas erigieron el comercio intra-empresarial en un elemento fundamental del comercio mundial, que representa alrededor del 66% del total de transacciones (Organización Mundial del Comercio (OMC),

2013:54). Ya en la década de los noventa, la producción y comercialización de bienes clave en la fase de acumulación estaba ampliamente concentrada<sup>26</sup>. Y para 2011, esta tendencia se ha profundizado al punto de que 147 empresas transnacionales, autónomas en sí mismas, controlan el 40% del valor económico del resto de empresas transnacionales en el mundo (que, en total, resultan ser 43,060) mediante una compleja red de relaciones de propiedad (Vitali, et. al., 2011:25). De dicho núcleo (de 147 empresas), el 75% son intermediarios financieros.

Uno de los factores importantes en el desarrollo de dicha capacidad de las empresas transnacionales de fragmentar espacialmente los procesos productivos (ya sea directamente o mediante la subcontratación) ha sido la apertura comercial de casi la totalidad de los países. Para Harvey (2004: 62), una condición para que esta nueva etapa capitalista funcionase consistía en que *“los mercados en general y el de capitales en particular tenían que abrirse al comercio internacional”*. Al mismo tiempo, dado que los bajos costos de manufactura de los productos conduce a que su realización implique rendimientos crecientes de escala, la construcción de un “mercado mundial” para su realización se vuelve imprescindible.

De hecho, *“hay consenso en cuanto al objetivo socioeconómico global y al comercio como motor central del crecimiento mundial”* (Armendáriz, 2010: 114). Sin embargo, al mismo tiempo que se propugna por el libre comercio, los mercados mundiales han asistido a la implementación de una serie de prácticas ‘inflexibles’, que Corchado (2010) cataloga de *“neoproteccionistas”*, como las reglas de origen que se estipulan en todos los tratados de ‘libre comercio’. Además, *“a medida que se reducen las trabas al comercio dentro de un bloque, el intercambio de mercancías de este bloque con el resto del mundo se vuelve cada vez más proteccionista”* (Corchado, 2010: 191).

---

<sup>26</sup> Según Costa (2008:27), en 1994, diez empresas producían el 76% de los automóviles a nivel mundial. Hacia 1997, cuatro grupos poseían el 70% de las ventas en telecomunicaciones y un grupo controlaba el 60% del mercado de microprocesadores en el mundo. Y en 1998, dos grupos concentraban la producción de aeronáutica civil.

Corchado (2010:205) plantea que dicha amalgama entre el libre cambio y el proteccionismo no sólo se complementan, más allá de ello, son indispensables para esta etapa del desarrollo del comercio mundial. De esa forma se asegura el correcto funcionamiento de la división internacional del trabajo, así como la especialización y diversificación de las fuentes de abasto, al tiempo que se multiplica el tamaño de los mercados internos debido a los procesos de regionalización<sup>27</sup>, con los consecuentes efectos positivos sobre la tasa de ganancia.

Con todo, la fragmentación productiva y la escalada sin precedentes de la circulación de mercancías no habrían sido posibles sin las innovaciones y desarrollo del transporte, las telecomunicaciones y el sistema financiero.

El transporte transoceánico pasó de barcos de vapor a inicio de siglo, a flotas con mecanismos de transmisión turboeléctrico y electrónico, con motores de aceite y diésel. Otro avance en el transporte marítimo ha sido la vertiginosa ampliación de la capacidad de carga de las embarcaciones y el desarrollo de infraestructuras portuarias acordes. Alrededor de 1955, la capacidad promedio de las embarcaciones era de 16 mil toneladas de peso muerto (TPM); en los noventa, era de 100,000 TPM; y actualmente, los barcos superpetroleros pueden incluso superar las 500,000 TPM (OMC, 2013: 53).

Análogamente, el transporte aéreo de mercancías experimentó grandes mejoras en términos de capacidad de carga y de tecnología. Según la OMC (2013:53), a partir de 1980 los costos reales del transporte aéreo se han reducido alrededor del 25%, ampliando *“extraordinariamente el volumen transportado, las distancias y productos abarcados”*.

Las innovaciones en telecomunicaciones, la informática así como las redes mundiales de información han facilitado aún más el intercambio de mercancías y

---

<sup>27</sup> La autora (Corchado, 2010) explica que la dinámica de las tres esferas económicas (producción, comercio y finanzas) se divide en dos procesos: globalización y regionalización. Por su parte, la globalización se orienta esencialmente al área financiera y de producción; mientras que en los procesos de regionalización se desenvuelven básicamente las actividades de comercio.

la penetración en lugares cada vez más remotos del planeta. El precio de la intercomunicación de larga distancia se ha abaratado (hasta tender asintóticamente a cero) por el desarrollo de la fibra óptica, los satélites, la tecnología digital y la ampliación de la potencia de los microprocesadores informáticos (OMC, 2013: 53-54). Al mismo tiempo, el internet, más allá de facilitar la comunicación, se ha constituido en un mega-mercado virtual y una fuente vasta de información global.

Este afán por eliminar barreras al comercio y el avance hacia la concentración empresarial también delata los esfuerzos cada vez mayores que debe realizar el capitalista para realizar las mercancías capitalizadas y transformarlas en dinero. En particular, la ampliación de productos y tecnologías financieras han sido el puente que ha posibilitado a amplias capas de la población consumir en el comercio global y también que han generado las burbujas y las crisis ya conocidas.

#### 2.1.2.2 *El papel del capital financiero*<sup>28</sup>.

Los capitales excedentes, que se ven imposibilitados de reproducirse en la esfera productiva (dada la tasa de ganancia), buscan nuevas tasas de rentabilidad en la órbita de las finanzas, *“como si eso les liberase del ajuste de cuentas con la realidad de la ley del valor”*<sup>29</sup> (Costa, 2008:22). Así, el sistema financiero se erige, tal como señalaba Marx ([1894] 2011, Tomo III: 419), en la *“base fundamental para la gradual transformación de las empresas privadas capitalistas en sociedades anónimas capitalistas”*.

Las instituciones financieras, generalmente ligadas a las grandes corporaciones transnacionales, siguieron el camino de la internacionalización de sus actividades,

---

<sup>28</sup> Siguiendo a Pérez (2004:105), el capital financiero hace referencia a los *“criterios y el comportamiento de los agentes que poseen riqueza bajo la forma de dinero u otros valores de papel”*. Bajo esa lógica, llevarán a cabo actividades que incrementen dicha riqueza (adquirir acciones, depósitos, bonos commodities a futuro, derivados, etc.), siempre en forma de dinero.

<sup>29</sup> En contraste con el “capital productivo” que crea riqueza, analíticamente se considera que el capital financiero no lo hace. Se considera que el capital productivo suele operar con fondos prestados por el capital financiero y después se da una distribución de la riqueza generada en el primero.

facilitado porque las corporaciones productivas requerían de instancias financieras sólidas y porque un rasgo distintivo del sistema consiste en excedentes crecientes (gracias al aumento continuo de la productividad; a la tendencia a la concentración del capital que limita la competencia en precios; y a la falta crónica de demanda efectiva). Sin la intervención bancaria, tanto para subvencionar la producción como el consumo, la tendencia al crecimiento económico lento en el largo plazo, sería inmanente bajo las señaladas características.

La lucha contra el estancamiento económico desde mediados de la década de los sesenta, gestó la aparición de una mega-estructura financiera, sin precedentes, por sobre una estructura productiva de muy lenta expansión. Dicha fragilidad generó tendencias al crecimiento especulativo del sistema crediticio de la deuda, situación que sólo fue creciendo en las décadas siguientes. Actualmente, se acude a la financiarización económica, que en palabras de Foster (2010:12), consiste en el desplazamiento del centro de gravedad de la economía capitalista desde la producción a la financiación. Las instituciones financieras han sido capaces de desarrollar una fuente insondable de instrumentos financieros exóticos y poco transparentes: todo tipo de futuros, opciones y derivados. Para rescatar de la quiebra a esta economía de casino han tenido que erogar millonarios fondos los bancos centrales en numerosas ocasiones.

Vistas desde esta perspectiva, las crisis financieras parecen ser una reversión a la ganancia media del sector financiero, que suele divergir del crecimiento y beneficio más paulatino de la economía real. Ello, en la práctica, se traduce en miles de millones de dólares en pérdidas.

Los bancos han multiplicado sus sucursales por el mundo, construyendo una nueva arquitectura financiera internacional cimentada en la privatización de la liquidez. Se desarrollándose entonces una lógica de desregulación financiera, movilidad irrestricta de capitales, de tasas de interés y tasas de cambio. En una coyuntura donde la importancia del sistema financiero en la economía global es monumental, como ya se anticipó, el 75% de las 147 transnacionales que

controlan la economía en el mundo, pertenecen al ámbito financiero (Vitali, et. al., 2011:25).

Para Arceo (2006:42), la desregulación de los sistemas bancarios y de los mercados financieros que ha acompañado a esta fase tiene principalmente dos consecuencias. Primero, suscita una tendencia a la desintermediación financiera, es decir, las empresas se fondean prioritariamente mediante la emisión de títulos, en lugar de utilizar préstamos bancarios. Y en segundo lugar, los inversores institucionales, en su condición de accionistas, reclaman elevadas tasas de valorización de sus acciones y pagos de dividendos; a fin de obtenerlos, hacen socios a los directivos de las empresas a dichas ganancias, a través de retribuciones en compras futuras de acciones, por ejemplo. Esta transformación y complejización en las formas de propiedad de las empresas implica una supremacía del capital financiero sobre el capital en funciones productivas.

La lógica misma del capital financiero, su afán por incrementar la tenencia y rentabilidad de los activos financieros, se convierte en una fuga constante y creciente de las ganancias – en forma de dividendos e intereses – limitando la inversión productiva y aumentando la presión sobre los rubros dedicados a salarios.

Otra característica particular del sistema financiero en esta fase ha sido adaptarse al conocimiento, la experiencia y la información como bienes de capital, en tanto que mercancías intangibles. Además, en lo referente al crédito, *“el extremo inferior del espectro”* (como denomina Pérez, 2004, a las “industrias caseras”) ha planteado retos al sistema financiero en términos de generar instrumentos financieros que se adapten a *“ingresos irregulares típicos de la proporción creciente de personas autoempleadas”* (Pérez, 2004:197).

De allí, que se corrobora una característica inherente al sistema financiero. Es decir, *“el desarrollar los resortes de la producción capitalista, el enriquecimiento mediante la explotación del trabajo ajeno, hasta convertirlos en el más puro y gigantesco sistema de juego y especulación, reduciendo cada vez más el número*

*de los contados individuos que explotan la riqueza social*” (Marx, [1894] 2011, Tomo III: 419). Función que se ve potenciada en esta etapa del desarrollo capitalista dado el nivel de importancia que alcanzan las finanzas.

### 2.1.3 Superestructura.

Como bien apunta Carlota Pérez (2004:73), *“el mundo de las computadoras, la producción flexible e internet tiene una lógica diferente y requisitos distintos de los que facilitaron la difusión del automóvil, los materiales sintéticos, la producción en masa y las redes de autopistas”*. En ese sentido, no debería ser sorpresa que, en relación con la nueva realidad material, los antiguos hábitos y regulaciones se conviertan en obstáculos y, sobre todo, las organizaciones e instituciones que funcionaban en la fase anterior se vuelvan inadecuadas. Como se ha señalado, el nuevo contexto material fue desarrollando paralelamente nuevas reglas de convivencia en la superestructura, situación que, parafraseando a Pérez (2004:39), significó en muchos casos un penoso y difícil proceso de aprendizaje y adaptación, que llevó la *“destrucción creativa”* a todas las esferas del sistema social.

En efecto, ya desde finales de la década de los setenta, la discusión intelectual planteaba interrogantes como: *“¿Acabará nuestra edad de oro con una recaída en la tiranía y en la miseria...? O, por el contrario, ¿tendremos la madurez, la visión y el coraje para cambiar el rumbo, para aprovechar la experiencia y beneficiarnos de un “renacimiento de la libertad”?”* (Friedman y Friedman, 1980: 22). Aseverando que, si bien los *“intercambios voluntarios”* no son condición suficiente para alcanzar la prosperidad, si resultan un requisito necesario para la misma.

En consecuencia, los aspectos ideológicos fundamentales que mediante su transmisión en las normas sociales y legales, han posibilitado erigir y consolidar esta fase del capitalismo han sido la preminencia del mercado como instrumento regulador de la vida social; por ende, la preferencia de la iniciativa privada para operar el sistema; y, el Estado mínimo desregulado garante de la propiedad y de los contratos. Bajo esta lógica, el libre concurso de la iniciativa privada, solo

articulada por las fuerzas de mercado, desarrolla un clima de competencia que desencadena mayores niveles de eficiencia económica. Esto es posible dado que el sistema de precios *“funciona tan bien, con tanta eficacia, que la mayoría de las veces no nos enteramos de ello”* (Friedman y Friedman, 1980: 31). Dicho mecanismo, el sistema de precios, sin necesidad de una directriz centralizada, lograría una coordinación entre las personas de tal forma que satisfagan mediante sus transacciones sus necesidades.

Estos postulados funcionan como directriz ideológica en el plano político, económico, legal, social y cultural. Dicho cuerpo de ideas que viabilizaron social y políticamente la ampliación de las relaciones que estaban siendo establecidas en la base material del sistema, se ha dado en llamar neoliberales<sup>30</sup>.

Así, desde esta perspectiva, el Estado, al retirarse del ámbito económico en tanto que jugador, deshaciéndose de las propiedades públicas para dar paso a la iniciativa privada, puede concentrarse en las actividades que exclusivamente le atañen, a saber: la protección de los contratos privados, promoción y guarda de los mercados competitivos y garantizar las formas de propiedad privada. Friedman (1984: 12-13), como representante de esta corriente ideológica, es muy explícito al indicar el rol estatal: *“el objetivo del gobierno debe ser limitado. Su principal función debe ser la de proteger nuestra libertad contra enemigos externos y contra nuestros propios compatriotas; preservar la ley y el orden; reforzar los contratos privados; promover los mercados competitivos”*.

Todo este montaje ideológico permeó en las instituciones que integran la superestructura, quienes se encargaron de adoctrinar al respecto y retroalimentar a los procesos que se gestaban en la base económica. Así, los gobiernos se dedicaron a partir de la década de los ochenta a crear incentivos (mediante apoyos corporativos, por ejemplo) para acercarse, cada vez más, a la economía de mercado. Se produjo una modificación perceptual de las actividades que debe

---

<sup>30</sup> “Liberales” en tanto que se retoman estatutos ideológicos del siglo XVIII, el prefijo de “neo” refleja la búsqueda de adaptación de los mismos a las condiciones de la economía globalizada actual (Costa, 2008:41).



o no llevar a cabo el estado. Fundándose la idea de que el mercado debía salir de la esfera económica como jugador (y reducir por ende las empresas públicas), en absoluto contraste con la fase anterior, en la que había un acuerdo general sobre la necesidad de la intervención económica del estado en bienes estratégicos para la autosostenibilidad de las economías nacionales.

## **2.2 La acumulación de capital en México desde 1980.**

Los sistemas económicos no se desenvuelven de forma pura, más bien coexisten diversas racionalidades productivas. La economía mexicana no escapa a dicha realidad y pese a que no todas las relaciones de producción que alberga sean de carácter capitalista, tanto en términos cuantitativos como cualitativos es indiscutible el peso y dominio de la dinámica capitalista. Sin embargo, tal como plantea Valenzuela (1988: 26), aunque dicha constatación sea obvia y nadie la discuta, *“sus efectos prácticos a veces se olvidan: la dinámica básica del sistema está sometida a la lógica de la valorización del valor. Y si ésta encuentra dificultades, la reproducción fluida del sistema tiende a paralizarse en tanto se procesan los reajustes estructurales adecuados”*. De allí, que todo cambio estructural viable para el sistema debe, como condición mínima, restaurar las condiciones de reproducción, es decir, las de valorización del capital.

Como toda formación socioeconómica, México ha tenido sus características particulares al avanzar en resolver las necesidades de valorización en las últimas tres décadas. Entre otras, el rol determinante del oligopolio, el papel económico del Estado, alto grado de heterogeneidad estructural, la dependencia con Estados Unidos, así como la profundización de la pobreza y desigualdad. En este lapso se han sucedido recurrentes crisis y desequilibrios de pagos, potenciadas por la forma de inserción en el contexto mundial.

La economía mexicana, como el resto de economías capitalistas, llegó al límite de las posibilidades del sistema productivo en la década de los setenta, necesitó por

tanto transformarse, sanearse. “*La necesidad de ‘sanear’ no es gratuita; nos revela que se acumuló basura en los ductos y que el proceso de acumulación – el cual designa la dinámica esencial del sistema – se comienza a atascar, que se enreda en contradicciones que lo paralizan. La mutación, por lo tanto, provoca a la vez la cancelación y el surgimiento de un modo o patrón de acumulación*” (Valenzuela, 1988: 28).

### 2.2.1 La crisis del modelo de sustitución de importaciones: Parteaguas hacia un nuevo motor de acumulación.

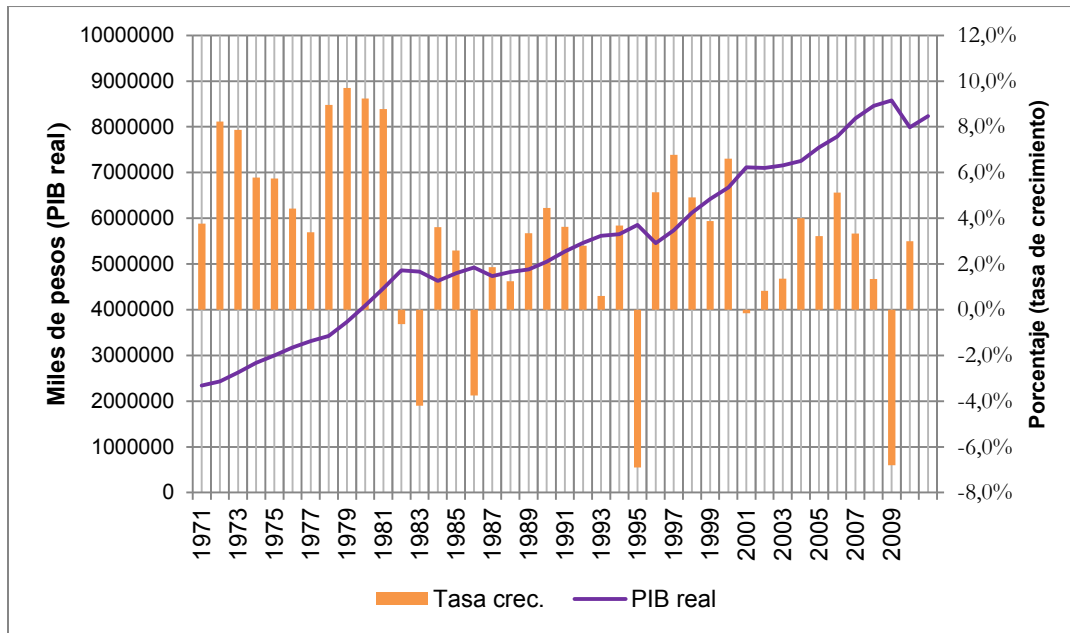
Como parte integrante del todo, la economía mexicana asiste a un cambio en la modalidad de acumulación en los últimos treinta años. Transita de una modalidad de industrialización por sustitución de importaciones a otra caracterizada por la apertura y la desregulación de la actividad económica. Además de las particularidades domésticas de la economía, también ha cambiado la forma en la que se inserta en el mercado mundial.

En términos generales, es posible situar al proceso industrializador desde finales de la década de los cincuenta y se desmorona a principios de la década de los ochenta. A partir de allí, se instaura la modalidad neoliberal, en su versión mexicana. Como es posible observar en el gráfico 2, los ritmos de crecimiento de ambas modalidades han sido abismalmente diferentes. En la década de los setenta la tasa de crecimiento media anual de la producción interna bruta fue de 6.7%, en contraste, el crecimiento promedio en la modalidad neoliberal (a partir de los ochenta) ha sido alrededor del 2%.

La industrialización, tal como se hizo mención, se constituyó en el eje de acumulación de la economía mexicana a partir de la década de los cincuenta y mantuvo esa posición los siguientes treinta años. Si bien este modelo se fue desarrollando al margen de una estrategia definida gubernamentalmente, y tuvo serias deficiencias como el desinterés de la clase capitalista en la innovación tecnológica (indispensable en el proceso de competencia, como se expuso),

permitió a la economía tener tasas promedio de crecimiento del 6% en la década de los setenta.

**Gráfico 2. México: PIB real. Base 1980=100 (1970- 2009)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI (1970-2010)

Aunque el modelo de industrialización mexicano basó su competitividad en la vía espuria de bajos costos salariales, mediante motores de acumulación endógenos extensivos principalmente, tal ritmo de crecimiento solo pudo ser alcanzado por ampliación del mercado interno. Por un lado, la incorporación de un mayor número de miembros de los hogares en los procesos productivos, aunque los salarios nominales no aumentarían en la misma medida. Además, medidas gubernamentales como la creación de “nuevos instrumentos de conciliación, regulación y previsión social amortiguaron el deterioro de los trabajadores” (Camacho, 1980: 45). Así, se mantuvieron controles sobre los precios de los alimentos, se fundó el seguro social y, en 1970, se modificó la Ley Federal del Trabajo que amplió derechos, garantías y prestaciones. Dichas políticas fueron, en alguna forma, conquistas (aun, en determinados períodos, por lealtad al régimen) de un creciente movimiento sindical.

En esta etapa, acaecen dos formas principales de vinculación de la economía mexicana con la mundial. Primero, la de “*inserción transnacionalizante*” (aproximadamente de 1965 a 1975) caracterizada por la incursión y expansión del capital extranjero en la economía nacional a través de la inversión extranjera directa; esta queda institucionalizada en la Ley para Regular las Inversiones Extranjeras de 1973. Por su parte, de 1976 a 1981 la economía mexicana se inserta al exterior como *prestataria*, se da un dominio del capital bancario internacional (en particular estadounidense) en los préstamos a México (Aguilar, et al., 1997:98).

Precisamente, la industrialización se caracterizó por la influencia de la inversión extranjera directa en las manufacturas (aunque en márgenes controlados por ley) y también por el impulso al mercado interno, mismo que se sustentaba en una regresiva concentración del ingreso y que fomentó la demanda de bienes de consumo durables de los estratos de altos niveles de ingresos. Otro aspecto importante del período fue el rol de los subsidios públicos a la industria, que desencadenaron en la quiebra fiscal del estado mexicano, en palabras de Huerta y Méndez (1997:138):

*“En su afán intervencionista el gobierno aceptó subsidiar los insumos que producía para que la empresa privada tuviera menores costos y se acelerara la industrialización. Las subvenciones al capital privado mediante precios bajos en la electricidad, el petróleo y el transporte ferroviario, entre otros, desembocaron con lentitud pero inevitablemente en cada vez más grandes déficits del sector público.”*

Para estos autores, el proteccionismo lleva implícito el mecanismo de su fracaso. Esto es así en tanto que al reconocer la existencia de dos ámbitos distintos (nacional y externo) que se traduce en estructuras de costos y precios distintas, la protección es únicamente para las ramas nacionales en mayor desventaja con la competencia internacional. Entonces, al superarse la etapa de sustitución de bienes de consumo final (donde el precio de los insumos no excede el precio del producto final), se continúa con la sustitución de importaciones de insumos y

bienes de capital, pero allí se encuentra con que los precios de los bienes producidos nacionalmente son mayores a los precios externos, implicando pérdida de competitividad y desahorro de divisas. Por ende, la estrategia de industrialización en México no propició un proceso de aprendizaje e innovación.

Sin embargo, al igual que en el plano internacional, simultáneamente a la situación de “avance” de la masa obrera (al menos en materia legal) iban transformándose las relaciones de poder entre clases (capitalistas y trabajadores) así como al interior de la clase capitalista. Al atisbar las trabas que se podían presentar en la valorización de sus capitales, utilizaron su poder político para exigir la transformación de la estructura jurídico- política. Por ello, es certero afirmar que el *“modelo de industrialización agotó sus posibilidades”* (Salinas y Tavera, 2008:276), en términos de maximización de plusvalía para los grupos que ostentaban el poder.

Es así, que aún antes de las exigencias de los organismos internacionales, en México se iniciaron las medidas dirigidas a incrementar la órbita de valorización del capital. Se emprende la transición hacia un nuevo esquema de acumulación que, al tiempo que adicionará desarticulación del aparato productivo e inequidad social, arrastra antiguos rezagos de pobreza y desigualdad.

### 2.2.2 Acicates de la economía a partir de 1989.

La estrategia de transitar hacia una economía abierta, implicó en primer lugar deslindarse del nacionalismo que había llevado a proteger las empresas mexicanas, es decir, abrir por completo las puertas y el “juego de mercado” al capital trasnacional. Ello constituyó una apuesta notable para reavivar el proceso de acumulación de capital que habían estrangulado las políticas de control de precios impulsadas entre 1976 y 1982. Precisamente, la etapa neoliberal en México se caracteriza por una reforma estructural que condujo a la apertura comercial y financiera, la desregulación, la privatización y el fomento de las exportaciones manufactureras como ejes principales (Aguilar, et. Al., 1997:72). De allí que la dinámica económica se ha concentrado en las empresas corporativas

de capital trasnacional, dejando a la planta productiva interna (en general, obsoleta e ineficiente) condenada al estancamiento (Salinas y Tavera, 2008:279).

En el período de transición entre ambas fases (1982 – 1988), se suscribe una modalidad *deudora* de inserción de la economía en el mercado mundial<sup>31</sup>. Así, en esta etapa *“la economía mexicana sufre una exacción brutal del excedente económico generado internamente a través de la política del pago del servicio de la deuda (en el período, el ratio Deuda externa/PIB tuvo un promedio anual de 71.9%) y de los programas de ajuste económico que lo acompañaron”* (Aguilar, et. Al., 1997:67), situación que se tradujo en un proceso de desacumulación y estancamiento. La negociación del pago de la deuda se convirtió en un mecanismo de control para la ‘adecuada’ (según las necesidades del capitalismo global) instalación del neoliberalismo en México. Siguiendo a Aguilar et. al. (1997: 86), es posible constatar la importancia que tuvo la IED en el proceso de industrialización, esta pasó del 7% anual en la década de los setenta al 14% en los ochenta. *“Los sectores económicos en donde más se dio esta inversión fueron el industrial, el comercial y el de la minería, aunque estos dos últimos sectores con una disminución relativa”*. En este lapso, la IED recae en las empresas transnacionales, la mayoría de las cuales participa por debajo del 49% de los capitales accionarios, dado el criterio nacional que imperaba.

Otro aspecto fundamental, fue la lógica con la que actuó el estado capitalista. En cuanto a la liquidación, transferencia o realización de empresas públicas *“no estratégicas ni prioritarias”* (Aguilar, et. al., 1997:69), muchas de las cuales se encontraban en quiebra. Con la reprivatización de la banca se consolida el rumbo de este nuevo modelo de acumulación. Se incorporan también al espacio de valorización una serie de servicios que previamente eran proveídos por el estado, como las telecomunicaciones que sin lugar a dudas, han representado un núcleo importante de acumulación y centralización de capital. A manera de ejemplificar el

---

<sup>31</sup> Cabe hacer notar que la deuda de barata (los denominados ‘petrodólares’) contraída en los setentas, financió parte de la prosperidad del período. En otras palabras, dichos recursos retardaron la llegada de la crisis de un modelo de acumulación agotado. Como en todo ciclo económico capitalista, la prosperidad provocó la crisis.

proceso, según Aguirre (2012: 70) en 1982 el estado mexicano *“contaba con 1155 entidades públicas que aportaban 18% del PIB y empleaban a un millón de trabajadores. Después del esfuerzo privatizador, en 1988 quedaron 412 entidades públicas”*.

Bajo la premisa neoliberal, se planteó la estrategia de atracción de capitales extranjeros, que en términos productivos dada la nomenclatura de la producción mundial significaban maquiladoras, puesto que ello aumentaría las exportaciones. *“Si bien inicialmente la apertura comercial ocasionaría pérdidas de pequeños y medianos empresarios ante la competencia de bienes importados, así como la pérdida de empleos, en el mediano plazo la competencia promovería la reconversión tecnológica de la planta productiva, el crecimiento económico, el empleo y el salario real”* (Aguirre, 2012: 68). A partir de 1985, la liberalización comercial empieza a hacer notar sus frutos con el aumento de las exportaciones manufactureras empieza a desplazar al petróleo, en orden de importancia destacaron la rama maquiladora, seguida por la automotriz, la química, tabaco y alimentos.

La crisis de 1988 aceleró el surgimiento de la nueva modalidad de acumulación. Los programas de ajuste que habían adoptado la forma de “pactos sociales” tenían como propósito *“reducir la masa salarial y favorecer la redistribución del ingreso hacia el sector financiero, nacional y extranjero”* (Aguirre, 2012: 78).

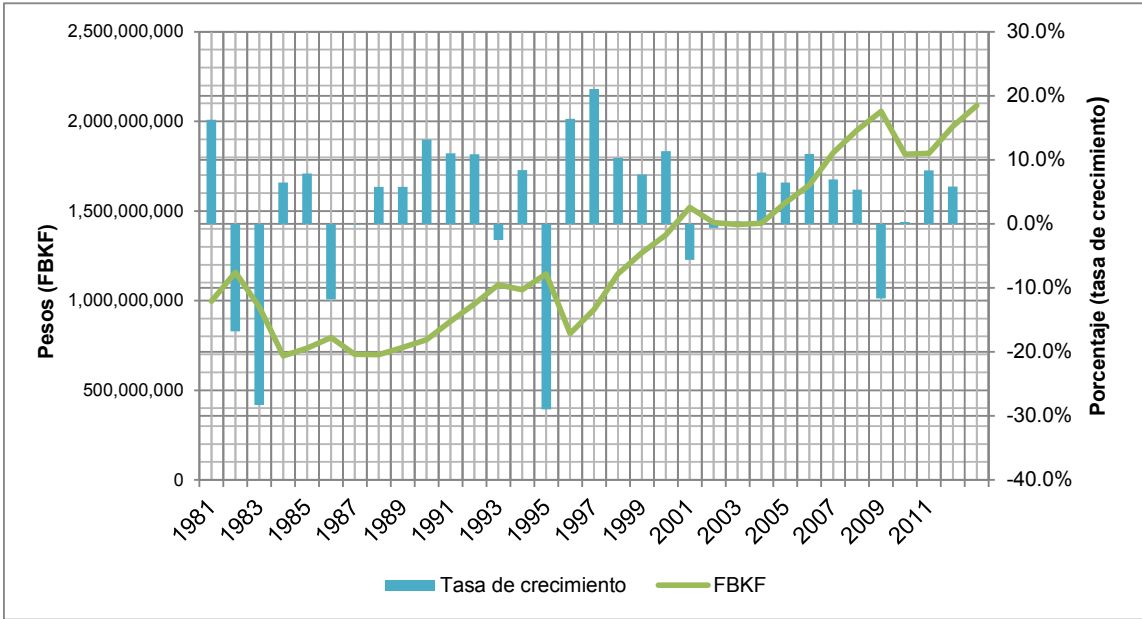
Es así que a partir de 1989 se define una forma de inserción de México en la economía global, caracterizada por el ingreso masivo de capital del exterior bajo la forma de inversiones de cartera y su rol maquilador en las cadenas productivas globales. Para 1994, *“México era el principal captador de inversiones extranjeras en América Latina, con más de 52,000 millones de dólares. Sin embargo, en la composición de esa inversión captada, casi la mitad se dirigió a cartera”* (Aguilar, et. al., 1997: 91). Esta forma de apertura y de anexión a los procesos de reivindicación de la tasa de ganancia mundial ha rendido ya una amplia gama de resultados. Es, justamente, en las características que adoptó desde entonces la acumulación mexicana donde radica el meollo para dilucidar la diversidad de

formas que adopta el trabajo en relación al capital. No hay sorpresas, generación espontánea o elecciones individuales que priven al respecto. Las condiciones actuales se gestaron en el caldo de cultivo que configuraron décadas de una malsana reproducción del capital, como se expone en lo que sigue.

2.2.2.1. Perfil de la acumulación mexicana en la etapa neoliberal.

Es bien sabido que uno de los principales requisitos para la reproducción de la acumulación de capital es la reconversión de una alícuota de las ganancias en medios de producción. De allí, que sea medular analizar la evolución del capital fijo. La variable más ilustrativa al respecto es la formación bruta de capital fijo<sup>32</sup>, el gráfico 3 bosqueja dicha serie, así como su tasa de crecimiento desde los ochenta.

**Gráfico 2.3. México: Formación bruta de capital fijo (FBKF) y su tasa real de crecimiento anual. (1980 – 2012)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (1980-2012).

<sup>32</sup> La formación bruta de capital fijo da cuenta de los mejoramientos de terrenos (cercas, zanjas, drenajes, etc.); adquisiciones de planta, maquinaria y equipo, así como la construcción de carreteras, ferrocarriles y obras similares. Se incluyen también las escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas, y los edificios comerciales e industriales.



En términos generales, se nota una tendencia creciente de la formación bruta de capital fijo en los últimos treinta años. No obstante, también es posible advertir una caída en el ritmo de incremento de la misma; pasando de un promedio tasas de crecimiento de 6.7% en la década de los noventa (ello pese al fuerte desplome de -29% en 1995), a cuotas medias de sólo 2.9% en los primeros diez años del siglo XXI.

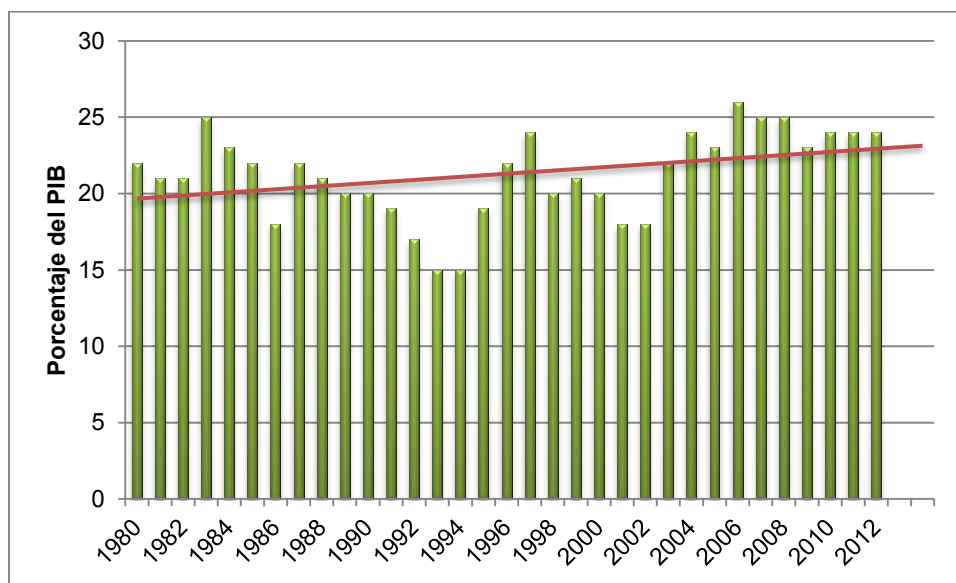
Además, al contrastar la variación en las tasas de crecimiento de la FBKF con las de la producción interna se observan disimilitudes. Primero, mientras en promedio la FBKF decreció en -1.7% anualmente en los ochenta, el PIB real aumentó en el período a un ritmo medio de 1.4%. Luego, en la década de los noventa, pese a una considerable recuperación de la formación bruta de capital fijo que se superó con respecto al promedio de la década en anterior en más de ocho puntos porcentuales (llegando, como se señaló, a 6.7%), la producción interna sólo aumentó su ritmo en poco más de un punto, situándose en una tasa media de 2.9%. Finalmente, en el lapso del 2000 al 2012, la FBKF contrajo su ritmo de crecimiento casi cuatro puntos porcentuales, mientras la producción en menos de un punto, ubicándose en una cuota promedio de crecimiento de 2%.

De lo anterior puede inferirse, que las variaciones en la producción interna no responden en magnitud (y, en algunos puntos incluso, sentido) a las oscilaciones de la formación bruta de capital fijo. Esto abre a pie a dos hipótesis en la explicación del ritmo de fluctuación del PIB. Primero, que el impacto de menores ritmos de inversión en capital fijo, se ven compensados con mayores niveles de explotación de plusvalía. Y, segundo, asumiendo la FBKF como indicador de los niveles de inversión productiva, que la falencia del ritmo de aumento de la misma es compensada por otro tipo de inversión, como de cartera.

Al mismo tiempo, el modelo neoliberal ha sido incapaz de elevar considerablemente el ahorro interno bruto, como ejemplifica la gráfica 4. Esto se explica, en buena medida, porque la generación de ganancias en una estructura monopólica propicia que una porción considerable de ese capital se derive hacia la especulación, en detrimento de la inversión productiva (Campos, 1993:138). Por

ende, los flujos de capital entran y salen del país con fines especulativos, captando así un segmento importante del ahorro nacional y desestabilizando el proceso global de reproducción.

**Gráfico 4. México: Ahorro bruto como porcentaje del PIB.**  
(1980-2012)



*Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (1980-2012).*

De forma contradictoria a los estímulos para elevar la rentabilidad del capital – y, con ello, la inversión – la persistencia de rezagos estructurales y los efectos propios del reajuste neoliberal dificultaron a su vez retomar el ritmo de la dinámica económica, profundizando los costos sociales asociados. Así que, según cifras del INEGI (2014b), mientras la producción interna bruta real crecía a tasas medias superiores al 6% antes de los ochenta y se redujo a promedios del 2% en la nueva fase; al obtener la relación per cápita de dicha producción, las tasas de crecimiento medias se contraen a 3.1% y 0.3% para cada período. El aumento de la producción per cápita en treinta años ha sido apenas de 9.6%; pasando de 66.9 pesos por mexicano en 1980, a 73.3 pesos/mexicano (a precios de 1980) en 2010.

El mayor desplome en la tasa de crecimiento promedio de la producción interna al considerar la población, permite indagar sobre las dificultades que ha enfrentado el proceso de reproducción del capital. Por un lado, en tanto que atenta contra la

reproducción de la fuerza de trabajo (tanto la activa como la potencial), al tiempo que ha debilitado la posibilidad de crear un sólido mercado interno y de volver endógeno, en alguna medida, el motor de crecimiento.

Asimismo, es importante notar el cambio en la composición del producto. Por una parte, ha habido una reducción del peso de la producción agropecuaria (de constituir el 14% en 1965 pasó a 4% en 2012) y, por otra, ha crecido la importancia del sector servicios, la afirmación de Huerta y Méndez a finales de los noventa continúa siendo válida: *“el sector terciario aporta la mayor parte del producto nacional y a su vez absorbe la mayor proporción de empleos”* (Huerta y Méndez, 1997: 135).

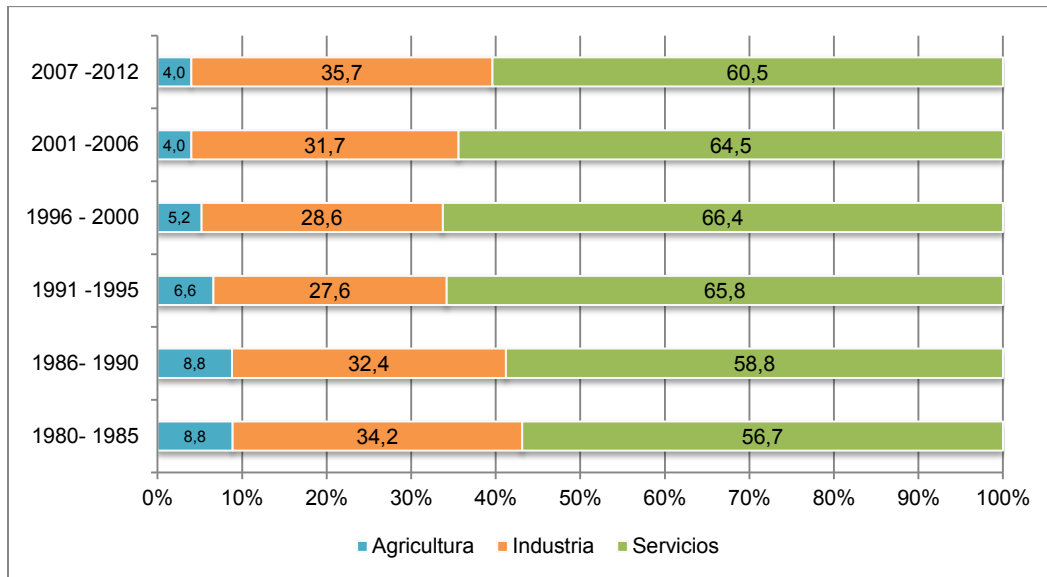
Justamente, el destino de la inversión desde 1980 ha priorizado el ámbito de los servicios<sup>33</sup>. En el gráfico 5, se observa cómo el denominado sector terciario tuvo un incremento sostenido en la proporción de valor agregado que aporta al PIB hasta el 2000. Y, no obstante la reducción de su participación del 2000 al 2012, el crecimiento de la misma en todo el período analizado (1980 – 2012) fue de cerca de 4 puntos porcentuales (pasando de 56.7% en 1980 a 60.5% en 2012); en contraste con la industria, que únicamente incrementó su contribución alrededor de 1.5%.

Considerando que en el sector servicios se incluyen las actividades relacionadas al ámbito financiero, estos cambios en la estructura de valor agregado de la producción interna insisten en indicar una caída relativa en el ritmo de la inversión productiva. Al penetrar en la leve recuperación de la participación de la industria en el valor agregado desde la segunda mitad de los noventa, se encuentra, de una parte, con una rama manufacturera estancada (o con ritmos de crecimiento muy moderados) fuertemente impactada por los vaivenes de demanda externa; mientras que, por su lado, la industria automotriz exhibe ritmos de generación de valor más dinámicos (INEGI, 2013).

---

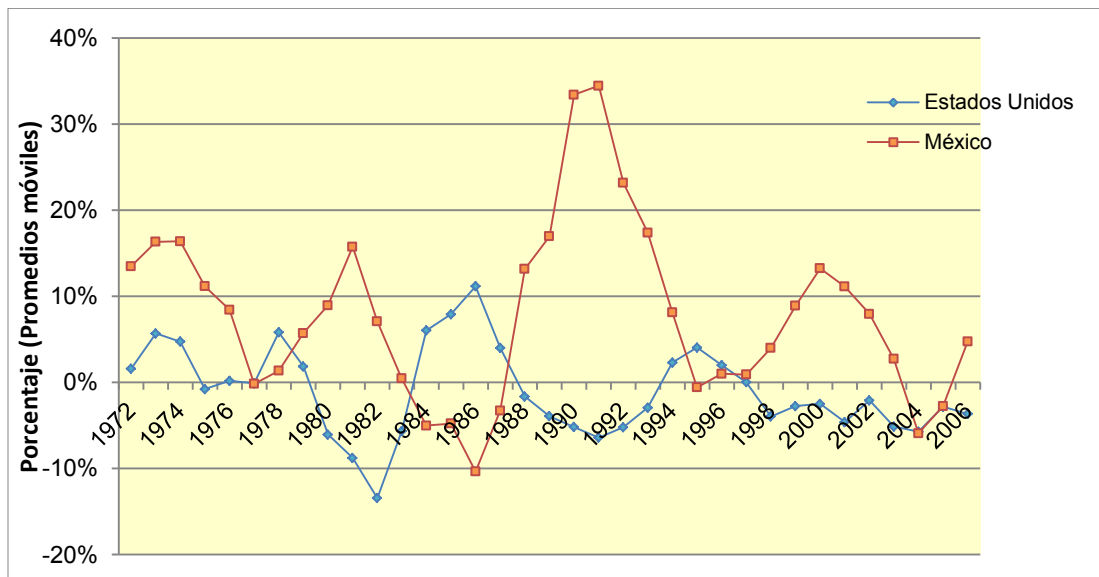
<sup>33</sup> Siguiendo las notas técnicas del Banco Mundial (2014), en el sector servicios se incluye el comercio al por mayor y menor (considerando hoteles y restaurantes), transporte, servicios de administración pública, financieros, profesionales así como personales (es decir, educación, atención médica y actividades inmobiliarias).

**Gráfico 5. México: Valor agregado de cada sector de actividad económica como porcentaje del PIB. (1980 – 2012)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (1980-2012).

**Gráfico 6. Tasa anual de variación de la producción de automotores. Estados Unidos y México. (1972 – 2006)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de United Nations 1983, 1988, 1992, 1998, 2004 y 2009.

Por lo demás, otro aspecto que pudo haber estimulado a la industria mexicana es el reforzamiento de la división internacional del trabajo, sobre todo a partir de la crisis de los países asiáticos. De suyo, es notorio que desde los ochenta, el ritmo de producción de automotores en México guarda una relación inversa con el de Estados Unidos (ver gráfico 6). Así, ante contracciones en el ritmo de producción estadounidense, la industria automotriz mexicana se acelera y viceversa.

Como se ha expuesto, uno de los modos más frecuentes en que el capital monopolista transnacional ha decidido operar en México (y buena parte de Latinoamérica) es por medio de maquiladoras, empresas subcontratadas para llevar a cabo las directrices de producción diseñadas en los países del centro. La problemática al respecto radica ante la ausencia de políticas industriales que obliguen a elevar paulatina o progresivamente el componente nacional de su producción o que reglen la transferencia tecnológica y de conocimientos a los trabajadores nacionales. Mucho menos a la internalización de costos ambientales e infraestructura (Campos, 1993:137).

Entre 1989 – 2012 las exportaciones del sector manufacturero representan en promedio alrededor del 73% del total de exportaciones. Las ramas con mayor dinamismo son las modernas, destacando la industria automotriz, la química, productos eléctricos y electrónico, mismas que están en control de las empresas transnacionales (Aguilar, et. al, 1997). El conjunto de dichas ramas, representaron para el 2012 el 75% del valor de las exportaciones totales.

Esto refleja que el problema de la economía va más allá de la existencia de balanzas deficitarias, es más bien un reflejo de la incapacidad de la clase capitalista en el poder para desarrollar las fuerzas productivas. Tal como exhibe el Cuadro 3, la mayor cantidad de ramas industriales están basadas en la extracción de recursos naturales y de baja tecnología. Que, en su mayoría, producen para un mercado interno cada vez más debilitado por los condicionamientos de minimización de costos salariales exigidos por la dinámica neoliberal. Al respecto, el hecho que la industria automotriz contrajera la proporción correspondiente a remuneraciones de asalariados del 30% de su valor agregado en 2006 al 22.3%

en 2011 (INEGI, 2013), ejemplifica cómo se ha ido minando el poder adquisitivo en el mercado interno.

**Cuadro 3. México: Ramas de actividad industrial y complejidad tecnológica**

Basadas en recursos naturales	Baja tecnología	Media tecnología	Alta tecnología
Carne	Telas tejidas	Química	Industria farmacéutica
Productos lácteos	Textiles	Fibras sintéticas	Equipo electrónico
Conservas	Confección de ropa	Otras sustancias químicas	Equipo de cómputo y periféricos
Procesamiento de cereales	Piel	Ingeniería	
Pan	Calzado	Maquinaria para fines específicos	
Nixtamal y tortilla	Alfarería y cerámica	Equipo de audio y vídeo	
Aceites y grasas	Imprenta y publicación	Maquinaria para propósitos generales	
Procesamiento de azúcar	Celulosa y papel	Equipo instrumental	
Cacao y chocolate	Productos plásticos	Electrodomésticos	
Otros alimentos de consumo humano	Vidrio		
Comida para animales	Estructuras metálicas		
Bebidas	Muebles metálicos	Industria automovilística	
Tabaco	Otros productos manufactureros	Equipo de transportación	
Manufacturas de madera	Industria básica del hierro		
Contenedores de madera y corcho	Productos metálicos		
Muebles de madera			
Celulosa y papel			
Carbón			
Hule natural			
Arcilla para construcción			
Cemento			
Alfarería y cerámica			
Industria de materiales ferrosos y no ferrosos			
Fundición de materiales ferrosos y no ferrosos			

Fuente: Banco de México (2009: 23).

El cambio de eje de acumulación también trastocó las necesidades de fuerza de trabajo en los procesos productivos. Ya a inicios de los noventa, Ángeles y Morales (1993: 95) planteaban que “*el aumento de la productividad descansa de manera importante en las mayores cargas que han resentido los trabajadores en activo debido a los despidos masivos*”. De esta dinámica surge “*una población obrera relativamente adicional que conforma el fondo sobre el que se mueve la ley de la demanda y de la oferta de trabajo, la intermediación sobre la que se vincula la causalidad acumulación/movimiento del salario*” (Tomé, 2007:7). En otras palabras, el mismo proceso de acumulación de capital que por un lado ha desechado a estas personas al sector “informal”, al mismo tiempo se sirve de ellas al insertarlas en la dinámica de valorización y distribución, sin compromisos

patronales de ningún tipo, así como a través de la presión que esa masa de población obrera “adicional” ejerce sobre las retribuciones de aquellos trabajadores que aún ostentan relaciones salariales. Los salarios mínimos han sido una de las principales variables de control en la etapa neoliberal, su poder de compra se ha estrechado significativamente, pues el ajuste ha sido por inflación esperada, que siempre es menor a la inflación real. Como señala Reyes (2011: 17), además de la pérdida de los trabajadores vía salario real, también pierden por productividad:

*“De 1993 a 2008, por cada aumento de la productividad en 1%, hubo una disminución en el salario real del 0.20%. En otras palabras, si el salario real cayó en 29.42% de enero de 1993 a septiembre de 2011, la productividad en ese mismo periodo aumentó en 147%. Los trabajadores no sólo podían comprar 30% menos con su salario, sino que además, debido al aumento en la productividad, perdieron posición relativa a nivel social”. (Reyes, 2011: 16 – 17).*

En efecto, tal como apuntan Huerta y Méndez (1997:131-132), una de las grandes diferencias de la etapa neoliberal con el anterior modelo industrializador es “*la magnitud del mercado informal de trabajo*”. Enfatizando que, para la década de los noventa, la precarización del trabajo había crecido aceleradamente, alcanzando un peso significativo en el funcionamiento global de la economía. De hecho, pese a que en ambos períodos se presenta concentración del ingreso, esta ha aumentado. Mientras en 1965, la clase trabajadora se quedaba con el 32.7% del PIB, para 2011, la participación de estos era apenas del 28.6% (Reyes, 2011: 13-15).

De lo anterior se deduce que las nuevas condiciones de acumulación de la economía mexicana son inestables en sí mismas en tanto que desatiende condiciones básicas para la reproducción del sistema (la realización de las mercancías, la reconversión de las ganancias en los medios de producción y la reproducción de la clase obrera), estas condiciones son definidas por Aguilar et. al (1997:83) como una “*gravísima situación financiera*” y un “*precario desarrollo*”

*industrial*". Desde los noventa, se vislumbraba una profunda crisis del aparato productivo, en particular aquel no vinculado al rubro exportador y la crisis financiera interna que se expresaba en una cartera vencida aunada al incrementado servicio de la deuda. Ello se ha traducido en la disminución de los ritmos de inversión en capital fijo.

El énfasis de los gobiernos en acrecentar la inversión extranjera, se basa en el supuesto neoclásico que las inversiones de este tipo fungen como complemento del ahorro nacional y esto incentiva la inversión, el crecimiento económico, crea empleos y modernizan la planta productiva mediante la transferencia tecnológica. Sin embargo, la experiencia mexicana demuestra que por sí misma, dejada a su libre albedrío, la IED no genera procesos de transferencia tecnológica. En realidad, el cambio en la legislación sobre las inversiones extranjeras se encuentra relacionado de una parte con la necesidad de los capitales extranjeros de mercados y espacios geográficos de cobertura amplia, con el afán de reducir costos de producción de las mercancías y acrecentar las ganancias; y de otra, con la urgencia de los capitales nacionales de explotar sus "ventajas" en competitividad que le da el contar con un gran potencial de mano de obra.

En suma, el modelo de economía abierta que prometía, según sus impulsores, crecimiento y modernización para México, no obtuvo los resultados esperados a nivel agregado. *"La tasa de crecimiento de la inversión bruta total cifra 5,78% de crecimiento en el período (1980 – 2003) y se traduce en un crecimiento del PIB real promedio del 2.2%, mientras que el PIB per cápita apenas crece ligeramente, en el 0.3%"* (Salinas y Tavera, 2008: 287). Aunque para ciertos segmentos, particularmente las corporaciones trasnacionales, sí implicó crecimiento y ganancias.



#### 2.2.2.2. *Superestructura mexicana.*

La redefinición del rol de las instituciones estatales fue un eje nodal en los cambios requeridos en la superestructura por la fase neoliberal. El repliegue estatal implicó, de una parte, una ampliación en la órbita de valorización del capital. Tal fue el caso de la reprivatización de la banca y otras empresas públicas de importancia (Teléfonos de México, Fertilizantes Mexicanos, Altos Hornos de México, etc.). De hecho, *“los bancos vendidos al sector privado oligárquico del país en 1991 representaron el 60% de la captación del sistema bancario mexicano”* (Ángeles y Morales, 1993: 90).

El retiro del Estado como productor forma parte de los grandes cambios en la propiedad de los medios de producción. Otra cara de dicha transformación en las relaciones de propiedad fue también facilitada por modificaciones en el entramado legal, específicamente, la apertura al capital extranjero. Se gestaron en esta fase nuevas formas de asociación oligopólica nacional y transnacional, incrementándose la concentración y la intervención del capital extranjero. Ángeles y Morales (1993: 98) sostienen que se dio una reconcentración del capital financiero oligopólico en un exclusivo núcleo de la oligarquía fuertemente integrado, *“en una dependencia más orgánica”*, con el capital extranjero dominante. Al mismo tiempo, tales reformas gestaron nuevas relaciones entre los grandes capitales y los medianos y pequeños (a través, por ejemplo, de la subcontratación).

Como todo cambio de fase en el capitalismo, la reestructuración tenía de brújula el ajuste a las necesidades de maximización de ganancias del capital (nacional y transnacional). Esto se ha llevado a cabo a través de un largo camino de reformas jurídicas, programas y políticas que han coadyuvado a la ampliación de espacios de valorización, a la exploración de nuevos mercados para realizar mercancías, así como a la reivindicación de la tasa de ganancia de forma más directa mediante la subida de la tasa de explotación y la minimización de otros costos de producción.

La versión oficial sobre la insistencia en el fomento a la inversión extranjera declaraba que esta constituía un complemento del ahorro interno, que estimularía el crecimiento económico y, por ende, el empleo. Sin embargo, ante la paralela liberalización del mercado de valores y capitales, el resultado que privó fue una transnacionalización del mercado de dinero y la instauración de un rentable espacio de valorización.

Además, ante el inminente desplome del mercado interno, se volvía indispensable la búsqueda de nuevos mercados que absorbieran la producción del dinámico sector exportador que se estaba articulando con la apertura al capital extranjero. De allí, que el accionar gubernamental fue diligente al respecto desarrollando programas para impulsar el comercio exterior (como el Programa Nacional para el Fomento Industrial y al Comercio Exterior, PRONAFICE), al tiempo que establecían políticas cambiarias flexibles para brindar competitividad a las exportaciones. De hecho, este esfuerzo presenta uno de sus cúlmenes a mediados de los noventa con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

Por su parte, las medidas orientadas a renovar las condiciones de explotación del trabajo, tienen su punto más elocuente en las recientes reformas a Ley Federal de Trabajo. Éstas legitiman jurídicamente prácticas que se venían desarrollando desde hace décadas, es decir, la flexibilización en contratación, períodos de prueba, trabajo de temporada, adecuaciones al régimen de subcontratación (tercerización u outsourcing), despidos, salarios, criterios de ascenso, movilidad laboral, períodos de descanso y modificaciones al accionar sindical.

Simultáneamente, se promulgaron acciones en materia de reducción de costos no laborales, como arancelarios, trabas a las importaciones, ampliación y fomento de zonas francas, entre otros. El cuadro 4 sintetiza lo expuesto en el acápite.

**Cuadro 4. Principales cambios en la superestructura jurídico-política mexicana en función de las necesidades de acumulación de la etapa neoliberal.**

Requerimientos acumulación de capital		Política, programa o acción gubernamental
Creación de nuevos espacios de valorización.		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reprivatización de la banca (1982).</li> <li>- Lineamientos sobre inversiones extranjeras y su promoción. (1984).</li> <li>- Privatización de empresas pública de importancia. (1991).</li> <li>- Reformas energética y de telecomunicaciones. (2014).</li> </ul>
Búsqueda de nuevos mercados para realización de mercancías.		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programa para fomento del comercio exterior. (1982). [PRONAFICE].</li> <li>- Política cambiaria flexible (1983). [PIRE].</li> <li>- Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (1994).</li> </ul>
Reivindicación de cuota de ganancia.	Incremento de tasa de explotación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control salarial. (1988). [PSE].</li> <li>- Liberación de mano de obra a través de desmantelamiento ejidal, reforma del artículo 27 constitucional. (1992).</li> <li>- Reforma Ley Federal de Trabajo (2012).</li> </ul>
	Minimización de otros costos (no laborales).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programa de fomento industrial. (1982). [PRONAFICE].</li> <li>- Programa de financiamiento al desarrollo. (1982). [PRONAFICE].</li> <li>- Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación. (1983).</li> <li>- Racionalización del sistema de protección, eliminación-reducción progresiva de aranceles y permisos de importación (1983-1985). [PIRE].</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia.*

### **2.3 Conclusiones capítulo II.**

La revisión del comportamiento de economía mexicana y mundial en los últimos treinta años, deja ver el proceso de articulación orgánica que han seguido la producción, circulación y, en general, la acumulación de capital a nivel global. Así, por ejemplo, los cambios de la revolución informática y del conocimiento en el primer mundo, han traído aparejada la deslocalización geográfica de las fases productivas, dejando para los países subdesarrollados, como México, aquellos eslabones de menores requerimientos tecnológicos.

Al mismo tiempo, y dado que, como sostiene Aguirre (2007:25) estos grandes cambios no se dan por “*amor a la técnica de la administración, ni por una vocación científica innata*”, sino al contrario, suceden en pro del afán maximizador de ganancias propio del capitalismo; esta reestructuración incorporó además el acoplamiento del capital trasnacional con la oligarquía mexicana. De tal suerte que en los sectores que resultaron con mayor dinamismo en la nueva fase (aquellos orientados a la exportación) priva el capital extranjero.

De hecho, los nuevos ejes de la acumulación mexicana en la etapa neoliberal fueron la producción industrial para exportación (en particular, la automotriz) y las actividades financieras. En otras palabras, el motor que ha venido empujando la reproducción de capital ha sido principalmente exógeno. Con la vulnerabilidad a los vaivenes externos que dicha situación lleva implícita.

En estos términos, la insuficiencia en el desarrollo de los medios de producción, – asociada en gran medida a la dependencia tecnológica – ha dado lugar a la necesidad de valerse del mecanismo de plusvalía absoluta, concretamente, de la contracción del poder adquisitivo del salario, como vía para evitar la caída de la tasa de ganancia. Ello ha implicado un continuo estancamiento del mercado interno y el asiduo deterioro de las condiciones de vida de la población.

Asimismo, estos mecanismos para la recuperación de las ganancias bloquean la regeneración de condiciones para la acumulación productiva. De allí, que el leve desarrollo en las fuerzas productivas de la economía mexicana en la fase neoliberal terminan subsumiéndose en las contradicciones capitalistas que lo crean.

### **Capítulo III: Rol y transformaciones de las formas que adopta el trabajo en México a partir de 1980.**

*“El capital depende del trabajo en una forma en la cual el trabajo no depende del capital. El capital, sin el trabajo, deja de existir: el trabajo, sin el capital, se convierte en creatividad práctica, en práctica creativa, humanidad.”*  
(Holloway, 1999:545).

Cualquiera que sea la forma de su relación particular con el proceso de explotación, la expansión de la riqueza capitalista *“no puede ser más que una parte de la expansión total de riqueza producida por los trabajadores.”* (Holloway, 1999:542). Esto es así, en tanto que *“la relación social que está a en la base de la teoría marxista del valor es la relación de clase entre el capital y el trabajo”* (Harvey, 1990: 35).

Al analizar la producción e intercambio de mercancías en términos marxistas, se revela la existencia de dos papeles distintivos y opuestos en la sociedad capitalista. De un lado, aquellos que buscan las ganancias, ellos adoptan el papel de capitalista. Y, por otra parte, quienes renuncian a la plusvalía que producen para alimentar esas ganancias, adoptan el papel de trabajador (Harvey, 1990:51). Es decir, los individuos adoptan en el capitalismo la personificación de las relaciones económicas que existen entre ambos.

No obstante, la relación entre el capital y trabajo no es producto de la naturaleza, al contrario, se desarrollan como resultado de un proceso histórico específico. No constituyen en sí mismas categorías universales y atemporales, son una concreción histórica dinámica, mutable en su forma de vinculación.

En esta lógica, este apartado buscará demostrar la hipótesis de partida de la investigación: el proceso actual de acumulación de capital potencia la masificación

de formas de incorporación del trabajo a la órbita de valorización del capital que no se corresponden, de forma estricta, con la salarial directa<sup>34</sup>.

De allí que el afán se centre en identificar y distinguir, en la dinámica económica, las diversas formas que adopta el proceso de trabajo en relación con el capital en México a partir de 1980, indagando en el rol y el sentido de las transformaciones que ha revestido dicha relación. Con ello, abonar en la mejora del rumbo y efectividad de las directrices en materia de política laboral y económica, tanto de los gobiernos como de los organismos internacionales.

### **3.1 Vínculo fase de acumulación de capital y fuerza de trabajo.**

Con el transcurrir del capitalismo, los cambios en la forma de organizar la producción se han traducido tanto en diferentes tipos y magnitudes de mercancías, así como en diversos grados y ritmos de explotación de la fuerza de trabajo. En particular, mediante la introducción de la organización científica del trabajo, se transgredió el esquema general de subordinación formal del trabajo al capital. Como señalan Neffa y De la Garza (2010:15), el avance y penetración de la división social, técnica y mundial del trabajo, la estandarización de los medios de producción (en especial los insumos) y la especialización de la mano de obra posibilitaron la subsunción real de los trabajadores. Misma que se ha amalgamado, no sólo con la inclusión formal, también con otras formas de explotación.

Ante la recurrente caída de la tasa de ganancia mundial durante la década de los ochenta, se realizaron profundas reestructuraciones en la arquitectura económica mundial. Consolidándose, como se ha señalado, una nueva fase del capitalismo. En términos físicos, esta etapa ya no se caracteriza por la producción masiva homogénea, al contrario, existe un afán por alcanzar niveles de diversificación de mercancías cada vez mayores, en un patrón de “*producción adelgazada*”. A mediados de los noventa, luego de la crisis asiática, ese modelo se completó con

---

<sup>34</sup> Aquella donde no median terceros en la transferencia monetaria entre el capitalista productivo y el trabajador.

el fortalecimiento de la deslocalización internacional de las grandes empresas, lo cual implicó establecer alianzas con sectores y ramas que presentaban formas menos mecanizadas y tecnificadas de producir. Mismas que poseían cocientes capital/trabajo menores y que coadyuvaban positivamente para expandir (o mantener) los niveles de rentabilidad promedio.

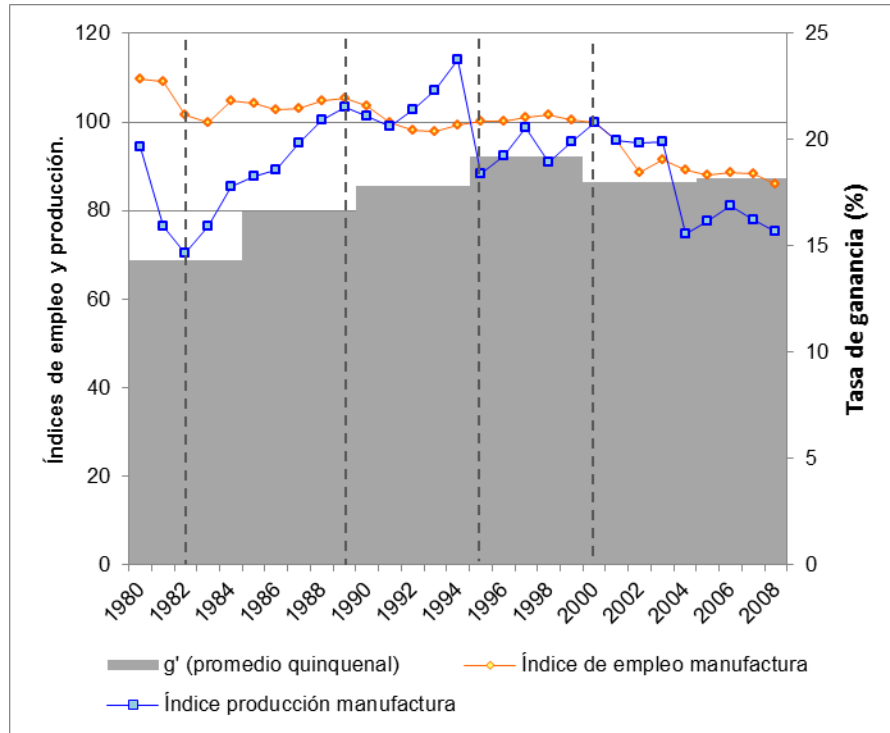
A este respecto, es interesante notar el comportamiento que exhiben la producción y empleo en la industria manufacturera estadounidense así como su contraste con los cambios en la tasa de ganancia de dicha economía (Gráfico 7). Hasta 1983, es notoria una contracción del sector; tanto la producción como el empleo, caen. Ese año representa, al mismo tiempo, un punto de inflexión a partir del cual el índice de producción se recupera vertiginosamente, mientras que el empleo exhibe una muy leve recuperación y su tendencia es más bien constante. Este lapso de aumento de la productividad del trabajo, que se mantendrá hasta 1990, se corresponderá con una subida del 16% en la tasa de ganancia promedio (el más fuerte aumento de dicho ratio desde 1980).

Luego, entre 1990 y 1995, la subida de la producción (de alrededor del 13%) se combina con una contracción del 6% en el empleo y una subida del 7% en la cuota de ganancia. Es decir, el aumento del grado de explotación de la fuerza de trabajo daba sus resultados en términos de rentabilidad. Aún hasta el 2000, pese a la mengua de la producción desde 1995 (entorno a los 15 puntos porcentuales), la tasa de ganancia se reivindicó con un 7.8% adicional. Es interesante observar que en este período en el que cohabitan la caída de la producción con la subida en la rentabilidad, también se mantiene constante el nivel de empleo en la industria, lo que da pie a inferir el importante rol que pudo haber jugado el mantenimiento del poder de compra de los trabajadores en la equiparación de la ganancia.

En contraste, desde el 2000, se asiste una fase recesiva, en donde las tres variables en cuestión han tendido a caer. La producción en mayor medida, rondando cifras de hasta 22% menos, luego el empleo con contracciones del orden del 12% y la tasa de ganancia que cayó en promedio 6.7%.



**Gráfico 7. Estados Unidos: Índices de producción y empleo de manufactura y tasa de ganancia. 1980 – 2008 (Base 2000)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Maito (2013) y United Nations 1983, 1988, 1992, 1998, 2004 y 2009.

Esta relación esboza la relevancia de la fuerza de trabajo como instrumento de ajuste en el proceso de acumulación de capital. Así, dado que las empresas capitalistas para existir deben necesariamente tener ganancias, otra de las principales estrategias de reivindicación de la cuota de beneficios ha sido la flexibilidad de la organización productiva y de la fuerza de trabajo. Esta ha permitido ajustarse de forma más rápida a los vaivenes de la demanda, reduciendo las potenciales pérdidas de la empresa. Además, la existencia de un precio de la fuerza de trabajo ampliamente menor en los países periféricos, con certeza ha posibilitado un promedio mundial más alto de la tasa de ganancia<sup>35</sup>.

<sup>35</sup> Justamente, los datos obtenidos por Maito (2013) permiten observar que desde 1980, las tasas de ganancia promedio de los países periféricos (como México, Brasil, Chile y China) han duplicado las cuotas de rentabilidad medias mostradas por los países denominados centrales (en los que incluye a Alemania, Estados Unidos, Holanda, Japón, Reino Unido y Suecia).

Sin embargo, el costo de estas adaptaciones flexibles es trasladado a los trabajadores, dificultando su reproducción, precarizando sus vidas.

En particular, los esfuerzos de la competencia capitalista global por ganancias extraordinarias y las particularidades de las burguesías nacionales, gestaron que las configuraciones productivas que se instalaron en América Latina en las últimas tres décadas constituyan una especie de “*toyotismo precario*” (Nefta y De la Garza, 2010: 41). Donde priva la tendencia a exhibir tecnologías intermedias, mano de obra no calificada, nuevas formas de organización laboral, exiguos niveles salariales, ausencia generalizada de prestaciones sociales y estabilidad laboral, por ende un elevado desgaste de la mano de obra. Al mismo tiempo, hay permanencia de formas tayloristas-fordistas dadas las particularidades estructurales, a saber: abundante y poco calificada mano de obra (por lo mismo, un vasto ejército industrial de reserva), precarios sistemas de relaciones industriales, así como sindicatos débiles o coludidos con las gerencias.

A este respecto, resulta sugestivo prestar atención al vínculo que se encuentra en la economía mexicana entre los ritmos de variación de la tasa de ganancia y los de las personas ocupadas bajo la tipificación cuentapropista<sup>36</sup>. Si bien la masa de trabajadores cuentapropistas ha presentado una tendencia alcista contundente (123% entre 1980 y 2010), en contraste con el comportamiento más ondulatorio de la tasa ganancia (que en el resultado global del período muestra una caída bruta del 19%, pero que presenta alzas moderadas en el intervalo), al analizar sus ritmos quinquenales de variación es notoria una coincidencia. Es decir, aquellos períodos en los que el movimiento de la tasa de ganancia se contrae, son coincidentes con una reducción de la velocidad incremental en los trabajadores por cuenta propia; también es así en los lapsos de ascenso de la tasa de ganancia, ellos se corresponden con la aceleración en el crecimiento de la

---

<sup>36</sup> Conceptualmente, la categoría cuentapropista hace referencia a trabajadores independientes (es decir, que no poseen jefatura que le supervise la ejecución de su actividad, misma que desarrollan por su “*propia iniciativa y bajo su responsabilidad*”) y que en el desempeño de la actividad económica “*no emplea trabajadores a sueldo o bajo alguna forma de retribución monetaria*” (INEGI, 2014c:18). Esto no exime que puedan realizar el trabajo con colaboración de miembros de su familia o terceros, pero sin acuerdo monetario que medie el vínculo.

cantidad de personas que se emplean en dicha categoría. Esta relación da pistas sobre una de las formas por excelencia en las que la economía mexicana ofrece ganancias extraordinarias a los capitalistas individuales, mediante la posibilidad de reducir el precio pagado por la fuerza de trabajo, aún por debajo de su valor social<sup>37</sup>.

Asimismo, es esclarecedor notar como dicho mecanismo de ajuste, vía fuerza de trabajo, actúa de forma más rápida para acoplarse a las variaciones en la tasa de ganancia que la producción misma. En el Cuadro 5, se muestra cómo la reacción en el índice de producción manufacturera se rezaga uno (y hasta dos) quinquenios en expresar las variantes de la tasa de rentabilidad<sup>38</sup>. Por ejemplo, las contracciones de la cuota de ganancia en los ochenta propiciaron caídas en la producción en los noventa. Mientras que, como se señaló, los ritmos en la participación de la fuerza de trabajo (en particular aquella con la cual el capital no

---

<sup>37</sup> Mandel (1987: 75-78) explica que la acumulación de capital debe ser entendida como un instrumento para expandir la producción de plusvalía. Es decir que, en última instancia, esta consiste en *“un problema de búsqueda de ganancias extraordinarias”*. Y en el capitalismo, las ganancias extraordinarias surgen por la configuración de las siguientes condiciones:

- a) Existencia de monopolios de propiedad. Esto sucede cuando un capital, pese a presentar una composición orgánica inferior a la media social, tiene factores institucionales o estructurales que impiden al mismo tiempo que el plusvalor producido por encima de su media en el sector, se incorpore en el proceso de nivelación de la tasa de ganancia.
- b) Cuando un capital está en la capacidad de explotar una ventaja en productividad, al mantener por un lapso una composición orgánica más alta que la media social.
- c) Cuando es posible producir con una tasa de plusvalía más alta que la media social. Esto significa que el capital se encuentre en la posibilidad de *“reducir el precio pagado por la fuerza de trabajo a un nivel inferior a su valor social”* o, lo que es semejante, *“comprar fuerza de trabajo en países donde su valor es menor que el valor prevaleciente en el país donde las mercancías son vendidas”*.
- d) Cuando se tiene acceso a materias primas más baratas que las que usan el resto de capitales del sector.
- e) Mediante incrementos del tiempo de rotación del capital circulante.

<sup>38</sup> La información sobre la tasa de ganancia se retoma de Maito (2013). En dicho trabajo se utiliza una tasa de rentabilidad del capital fijo, al igual que en otros estudios (por ejemplo: Chan-Lee y Sutch (1985), Duménil y Lévy (2005)), como aproximación de la tasa de rentabilidad marxiana en el largo plazo. La convergencia entre la tasa de capital fijo y la marxiana (que incluye también capital circulante) se constata porque *“el crecimiento de la velocidad de rotación del capital circulante en el largo plazo reduce en forma sostenida la participación del capital circulante en el capital total adelantado, es decir, en relación al capital fijo”* (Maito, 2013: 7). La fórmula utilizada fue:  $TG = \frac{G}{CCF}$ ; donde TG es la tasa de ganancia, G son los beneficios y CCF es el capital constante fijo. Para el caso de México, las fuentes usadas para la obtención de la tasa de ganancia fueron Mariña Flores (2012) para el lapso 1950-2004 y variaciones del excedente neto de explotación y el capital fijo reproductivo del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) para los años siguientes (2005 – 2010).

admite vínculos directos, los cuentapropistas) registran una correspondencia más inmediata en cuanto a las necesidades de adaptación al proceso de reproducción del capital mexicano.

**Cuadro 5. México: Índices de Tasa de ganancia, producción de manufacturas y ocupados por cuenta propia. 1980 – 2009.**

(Promedios quinquenales. Año base 2000).

	Tasa de ganancia	Producción manufacturera	Cuentapropistas
1980 - 1984	97.6	75.2	51.8
1985 - 1989	91.2	75.0	55.5
1990 - 1994	98.4	89.3	77.9
1995 - 1999	99.8	84.3	97.3
2000 - 2004	94.4	90.5	105.0
2005 - 2009	96.2	72.1	107.8

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI (1985, 1993, 2005, 2014a), Maito (2013) y United Nations (1983, 1988, 1992, 1998, 2004 y 2009).

Irrecusablemente, las ventajas en ganancia que ofrece un precio menor de la fuerza de trabajo en México (y el resto de países subdesarrollados) explica el interés del capital extranjero de invertir en dicha economía. No obstante, a medida se acentúa el bajo costo laboral, el mismo se convierte en un obstáculo para la subsecuente acumulación, al infligir directamente en las dimensiones del mercado interno. Este hecho desencadena además, que se vuelva más atractivo reinvertir la plusvalía en sectores no industriales.

En consecuencia, se entorpece el proceso de concentración de capital, se limita la expansión de la producción, acelerando simultáneamente el drenaje de capitales hacia ámbitos no productivos, al tiempo que se reivindica de forma contundente “*el ejército de proletarios y semiproletarios y desempleados y subempleados*” (Mandel, 1987: 68). En otras palabras, es dicho movimiento del capital el que crea y perpetúa el “*círculo vicioso del subdesarrollo*” (Mandel, 1987:68), y no la insuficiencia del ingreso y ahorro nacional, como se suele argüir.

De hecho, el que América Latina haya sido donde se aplicaran con mayor intensidad y duración las prácticas y políticas denominadas neoliberales constituye un ejemplo tangible del caldo de cultivo excelente que representa la región en términos de generación de ganancias extraordinarias. Esto es causa y efecto de las desigualdades, en las múltiples acepciones que esta categoría puede revestir. Es decir, en referencia a las desigualdades con el capital externo (composiciones orgánicas, niveles de productividad, tasas de plusvalía, magnitud del valor de la fuerza de trabajo, etc.) así como en las marcadas desigualdades de poder entre clases prevaletentes al interior de las economías domésticas. Como bien subrayan Pérez Sáinz y Mora Salas (2009:433), *“sólo en sociedades donde las clases dominantes tienen tanto poder se han podido llevar a cabo tales políticas de esa forma”*.

Bajo esta óptica, resultan inauditos argumentos como los del Programa Regional de Empleo para América Latina y El Caribe que, desde los ochenta – además de sostener que la problemática laboral latinoamericana se circunscribe a las personas que trabajan en actividades agrícolas tradicionales y urbanas “informales” – plantean que *“por lo general, el subempleo no se presenta en actividades modernas, integradas al aparato productivo y con nivel adecuado de acumulación”* (PREALC, 1981: 23). En tanto que, como se ha venido demostrando en el análisis, es la misma acumulación de capital, el mismo desarrollo de las fuerzas productivas (de las actividades modernas, de lo “formal”) que producen el desarrollo y subdesarrollo (de países y sectores) como momentos de un proceso que se relacionan dialécticamente.

De esta suerte, no es extraño que, como se ha visto, el sostenimiento de la tasa de ganancia mundial y mexicana se haya fundamentado en el contundente aumento de la tasa de explotación del trabajo. Auspiciado, entre otras circunstancias, por la división internacional del trabajo que se profundizó desde los ochenta. Específicamente, se puede plantear la hipótesis de que se ha comprimido de forma progresiva en los últimos treinta años el tiempo de trabajo necesario para reponer la remuneración salarial. Esto no siempre mediante el

abaratamiento de los costos de reproducción de la vida de las personas trabajadoras, sino también a través de la incorporación (potencial o real) al mercado de más miembros del hogar. Y, con ello, el capital se creó obstáculos para su propia expansión, mismos que tienden a volverse perennes e infranqueables por su misma dinámica.

### **3.2 Evolución de la fuerza de trabajo desde 1980.**

Como se ha sostenido a lo largo del documento, el cambio de fase en el capitalismo mexicano a partir de 1980 trajo aparejados cambios significativos en las relaciones laborales. Mediante la emergencia de nuevos sectores económicos dinámicos y variación de los ritmos y formas de competencia, se transformaron las reglas de los mercados. Los ajustes vía empleo, no tardaron en hacerse presentes, primero de facto, a través de nuevas prácticas y, luego, por medio de renovaciones al ámbito legal de la superestructura.

Una de las primeras dificultades a la hora de analizar la fuerza de trabajo en Latinoamérica, es que su participación en actividades generadoras de ingreso, no se limita a encontrarse empleado o desempleado. Es decir, la pluralidad de formas en las que se vincula la fuerza de trabajo con el sistema económico, excede a las comúnmente abarcadas por el “mercado laboral”. En ese sentido, el uso de las estadísticas disponibles de empleo o de ocupación, generalmente encubre una importante proporción de actividades, o bien, la forma en las que estas se relacionan con la acumulación de capital.

Un ejemplo elocuente al respecto, como se analizó de manera pródiga en el capítulo primero, es el tratamiento teórico y operativo que se realiza de la categoría “informalidad”<sup>39</sup>. En ella se suelen incluir todas las actividades

---

<sup>39</sup> Otro ejemplo de las limitaciones en la nomenclatura definida estadísticamente para analizar la compleja dinámica de la fuerza de trabajo latinoamericana, es el la caracterización de subempleo estipulada por los organismos internacionales. La misma plantea una medición de la productividad del trabajo por el nivel de retribución monetaria que éste exhibe. Por ejemplo, para dar cuenta del subempleo invisible se recomienda usar como indicadores los bajos niveles de remuneración, la subutilización de la capacidad de la mano de obra y la baja productividad

generadoras de ingresos que exceden las nociones clásicas delimitadas para el mercado de trabajo (es decir, la existencia de trabajadores que son contratados por un capital bajo determinadas condiciones medias o mínimas). Esto significa, que la gama se extiende desde las desarrolladas al margen de la legislación vigente (en términos tributarios y materia de derechos laborales), hasta las que se llevan a cabo en microunidades de producción o mercantiles. Así, insistiendo siempre en su carácter heterogéneo y optando por definiciones meramente operativas para su medición se desdibujan sus límites, imposibilitando comprender certeramente qué y por qué es y qué no es.

Ello se problematiza aún más, cuando en la década de los noventa el empleo “formal” (entendido como trabajos con garantías) transmuta su forma histórica con la globalización y los nuevos procesos de división internacional del trabajo, desregularizándose y volviendo ampliamente laxas sus condiciones. En consecuencia, la estricta dicotomía que inicialmente pretendía el término “informal” (entre dos sectores paralelos, uno moderno y otro atrasado) deja de operar incluso en términos estadísticos-operativos. Puesto que las “barreras de entrada” al ámbito formal del trabajo dejaron de constituir un rasgo estructural en la nueva fase de acumulación. Convirtiéndose para autores como Pérez Sáinz y Mora Salas (2009:22) en categorías analíticas obsoletas.

En el presente estudio, sin embargo, se admite la acepción informal cuando esta adopta significación semántica, es decir, en referencia al principio de organización que estructura el sistema económico capitalista. En otras palabras, se considera que lo informal comprende las formas de producción y circulación no capitalistas, aquellas que no están sometidas a las relaciones salariales o al principio de maximización de ganancias (Montoya, 1995:123). No obstante, a partir de la

---

(OIT, 1976). Como señala Lazarte (2000:40), ello excluye como subempleados a los trabajadores que sobreutilizan su capacidad física y perciben, no obstante, exigua remuneración como contraprestación. “*Resultan evidentes las limitaciones del concepto para comprender situaciones de fragilidad ocupacional e insuficiencia de renta de amplios estratos de trabajadores de los diferentes sectores de la economía*” aun considerando el subempleo en todas sus variantes: disfrazado, oculto o invisible, potencial o latente. No hacen más que dicotomizar la realidad, sin dar cuenta las verdaderas dinámicas que subyacen a las categorías estadísticas.

información estadística disponible en los sistemas de cuentas nacionales resulta inverosímil analizar dicha categoría<sup>40</sup>.

Entonces, por razones metodológicas, dada la vaguedad de sus múltiples acepciones y por las limitaciones epistemológicas que el término informal plantea en tanto que segmenta la realidad económica en dos franjas equidistantes, en lo subsiguiente se analizará la evolución de la fuerza de trabajo como un todo general, como un elemento potencial del que puede hacer (y, de hecho, hace) uso el proceso de reproducción de capital<sup>41</sup>. Al mismo tiempo, se estudiarán las transformaciones y tendencias en el excedente laboral<sup>42</sup>, grupo que se encuentra en mayor carencia de poder.

Un primer elemento a considerar es el incremento de la masa de trabajadores en edad para incorporarse al sistema económico, misma que se expandió 80.7% entre 1980 y 2010. Más aún, es interesante notar que, dentro de este segmento poblacional, las personas consideradas económicamente activas han tenido una ampliación todavía mayor, del orden del 99% para el mismo período. Dejando entre ver la reivindicación de la necesidad de la clase trabajadora por insertarse en actividades remuneradas.

Sin embargo, la evolución en la relación entre personas ocupadas y desocupadas, como indicador de efectiva inserción en el ámbito remunerado, muestra que dicha

---

<sup>40</sup> Por ejemplo, dada la construcción de las encuestas resulta complejo establecer con precisión qué porcentaje de unidades económicas clasificadas como microempresas (mismas que por ser capitalistas, no formarían parte de lo informal) son en realidad trabajadores a destajo o asalariados encubiertos y cuáles otros serían trabajadores mercantiles simples (propietarios de sus medios de producción que generan bienes manufacturados, servicios o actividades comerciales sin dependencia directa con el capital y sí con el consumidor final). (Montoya, 1995:101).

<sup>41</sup> Los datos utilizados en dicho análisis, a menos que se indique lo contrario, se han tomado de diversas publicaciones y bases de datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), citadas en la bibliografía.

<sup>42</sup> Siguiendo a Pérez Sáinz y Mora Salas (2009:420-421), el excedente laboral se entiende como el *“contingente de la fuerza laboral que muestra una condición de vulnerabilidad estructural en el mercado de trabajo ya que no logra ser absorbido por el sistema productivo”*. Empíricamente, en la dinámica actual del modelo capitalista mexicano, este excedente se integra por los trabajadores vinculados a puestos de extrema precariedad laboral, el autoempleo de subsistencia y desempleo estructural. Esta denominación surge para esclarecer su vínculo estricto con la reproducción capitalista, pese a ser una *“fuerza de trabajo que el capital no reconoce”*.



tasa ha tendido a contraerse. Así, mientras que a inicios de los noventa por cada trabajador desocupado, se registraban 44 personas empleadas; para el 2010, el ratio se redujo a sólo 18. Es decir, a la par que cada vez más personas buscan obtener ingresos remunerados por medio de la venta de su fuerza de trabajo, también se han limitado las probabilidades de conseguirlo.

Esto ha sido así, pese a registrarse una mejora sustancial en el nivel de instrucción de la fuerza de trabajo (Cuadro 6). Mientras que en 1990 el 55% de dicha población no superaba el nivel de primaria; para el 2013, las personas económicamente activas que contaban como máximo con estudios de primaria se situaron en 33 de cada 100, lo que significó una reducción del 40%. Además, llama en particular la atención, el aumento del 83.7% en la población que cuenta con niveles de instrucción medio superior y superior.

**Cuadro 6. México: Estructura de la población económicamente activa según nivel de instrucción. 1990, 2000 y 2013. (Porcentajes)**

	1990	2000	2013
Total	100.0%	100.0%	100.00%
Sin instrucción	12.0%	8.8%	2.04%
Primaria incompleta	24.4%	18.8%	13.04%
Primaria completa	18.6%	21.3%	18.97%
Secundaria completa e incompleta	27.2%	22.4%	33.56%
Medio superior y superior	17.9%	28.8%	32.39%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI (1993, 2005 y 2014a).

En términos de edades, el panorama de la fuerza de trabajo también exhibe una transformación sugerente. Las personas entre 15 y 30 años que buscan obtener un ingreso remunerado pasaron de representar el 46.4% en 1980 a un 31.5% en 2013. Al mismo tiempo, el grupo de 30 a 60 años fortaleció su participación en la población económicamente activa en un 31.3%, del 45.7% que constituía en 1980, llegó al 60% en 2013 (ver Cuadro 7). Esto es congruente con las mayores exigencias en términos de instrucción que plantea la incorporación al mercado de trabajo.

**Cuadro 7. México: Estructura de la población económicamente activa según grupos etarios. 1980, 1990 y 2013. (Porcentajes).**

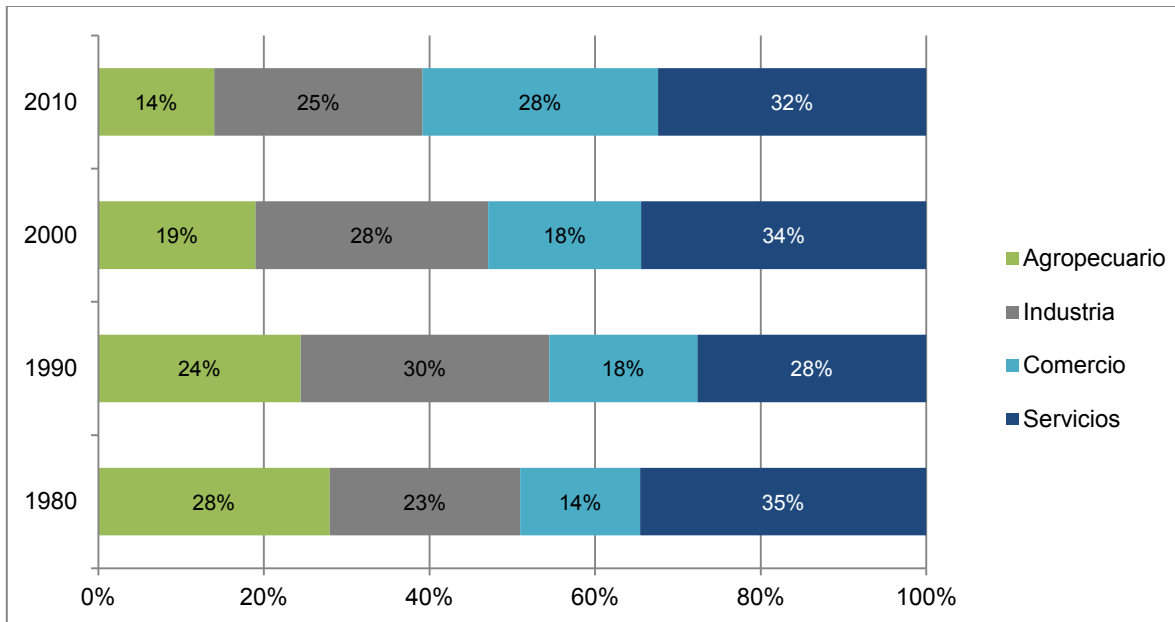
	1980	1990	2013
15-19 años	14.8%	19.5%	7.1%
20-29 años	31.6%	28.7%	24.4%
30-39 años	21.6%	20.1%	24.1%
40-49 años	14.8%	13.0%	21.8%
50-59 años	9.3%	8.6%	14.1%
60 años y más	7.9%	10.1%	8.3%
	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI (1985, 1993 y 2014a).

En cuanto a la ubicación sectorial de la fuerza de trabajo, es observable una transformación sustancial en la arquitectura de la economía mexicana. De esta manera, como se aprecia en el Gráfico 8, mientras el ámbito agropecuario ha reducido en un 50% su parte en la estructura de ocupación entre 1980 y 2010, las actividades de comercio han duplicado su peso.

Con matices, las ramas industrial y de servicios han mantenido una concurrencia más estable en el saldo global del período. Si bien la industria tuvo un repunte promedio del 30.4% como captadora de fuerza de trabajo en los noventa, en los siguientes veinte años redujo su actuación al respecto, colocándose para 2010 sólo dos puntos por encima de su participación en 1980. De forma análoga, el sector servicios experimentó en los noventa una mengua considerable, del 20%, en la utilización de mano de obra, pero se recuperó a partir del 2000 (década en que se reposicionó al crecer veintiún puntos porcentuales en referencia al período anterior), para situarse en el 2010, apenas tres puntos por debajo de su peso en 1980.

**Gráfico 8. México: Fuerza de trabajo ocupada según sector.**  
(1980, 1990, 2000 y 2010). Estructura porcentual.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI (1985, 1993, 2005, 2014a)

Con todo, es notable el ascenso del sector terciario (servicio y comercio). El mismo aglutinaba el 60% de la fuerza de trabajo ocupada en 2010, esto responde a la tendencia a la sobrecapitalización. Porque, pese a ser una parte del capital social erogada improductivamente en términos de valor y que no entra, por ende, directamente en la determinación de la masa de plusvalía, el sector terciario posee una trascendental relación indirecta con las ganancias. Específicamente, *“ayuda a aumentar la masa de plusvalía reduciendo el tiempo de rotación del capital circulante”* (Mandel, 1987: 391). Sin embargo, la problemática en la expansión de esta rama es que, dado su carácter improductivo, su participación en las ganancias se deriva a expensas de redistribuir la plusvalía con los capitalistas productivos o a merced de los salarios (mediante aumentos de la tasa de plusvalía). De hecho, como ya adelantaba Mandel a finales de los ochenta:

*“La expansión del sector de servicios capitalistas que tipifica al capitalismo tardío, resume así a su manera todas las contradicciones principales del*

*modo de producción capitalista. Refleja la enorme expansión de las fuerzas sociotécnicas y científicas de la producción y el correspondiente crecimiento de las necesidades culturales y civilizadoras de los productores, al mismo tiempo que refleja la forma antagónica en que esta expansión se lleva a cabo bajo el capitalismo, ya que está acompañada por una sobrecapitalización cada vez mayor (dificultades de valorización del capital), creciente desperdicio de valores materiales, y una creciente enajenación y deformación de los trabajadores en su actividad productiva y su esfera de consumo.” (Mandel, 1987:393).*

En efecto, como se ha venido apuntando, la expansión del sector terciario en la fase de acumulación actual se ha acompañado de fuertes presiones en la distribución primaria del ingreso, incluida la parte de aportaciones patronales a la seguridad social. Así, se tiene que la tasa de acceso a las instituciones de salud (en concreto, al Instituto Mexicano del Seguro Social) ha caído un 24.2% de 1990 a 2010. Para 2010, únicamente 35 de cada 100 trabajadores accedía a dicha prestación; en contraste con las 46 que lo hacían en 1990. Más allá del reajuste (de suyo alarmante), llama la atención que sólo la tercera parte de la fuerza de trabajo ocupada cuenta con seguridad social.

Asimismo, ha habido cambios interesantes en cuanto a la estructura de las remuneraciones de la fuerza de trabajo. Primero, se asiste una caída del 31.6% en las personas que perciben de cero a dos salarios mínimos. En 1990 el 58.5% de los trabajadores ocupados percibían por debajo de dos salarios mínimos, ya en 2010 dicho ratio se redujo a 40%.

Como contrapeso, el rango de las personas que reciben en concepto de remuneración entre 2 y 5 salarios mínimos se ha reposicionado en alrededor de 15 puntos porcentuales sobre el nivel de 1990. Se pasó de 26 personas en la suscrita categoría, a 41 por cada 100 ocupados. Por su parte, las categorías extremas de la clasificación – quienes no perciben ingresos y aquellos que son retribuidos con más de 5 salarios mínimos – han registrado una ligera subida en su peso, de 1.7 puntos cada uno. El Cuadro 8 ilustra lo descrito. Esto se corresponde en alguna

medida con el cambio de perfil de la fuerza de trabajo en México, en lo que respecta a edades y nivel de instrucción.

**Cuadro 8. México: Estructura de la fuerza de trabajo ocupada según grupo de ingresos. 1990, 2000 y 2010. (Porcentaje)**

	1990	2000	2010
No recibe ingreso	7.5%	10.9%	9.2%
Hasta 1 SM	20.6%	16.9%	14.7%
Entre 1 y 2 SM	37.9%	29.0%	25.3%
Entre 2 y 3 SM	15.8%	18.5%	22.8%
Entre 3 y 5 SM	10.2%	14.1%	18.4%
Más de 5 SM	7.9%	10.6%	9.6%
	100.0%	100.0%	100.0%

SM=Salario mínimo.

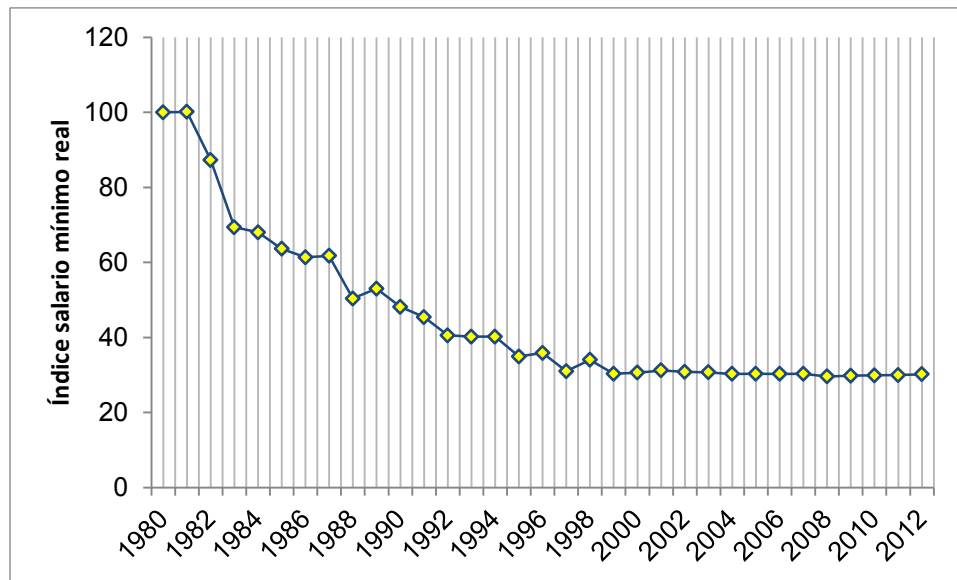
Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI (1993, 2005, 2014a).

No obstante, es importante subrayar el detrimento del poder adquisitivo que ha experimentado desde 1980 el salario mínimo vigente en cada período. Al punto que el salario mínimo de 2012 sólo compraba la tercera parte de lo que se podía adquirir con la remuneración mínima estipulada en 1980. Aun cuando desde 1999 se ha frenado la prominente caída que presentaban desde los ochenta. El gráfico 9 exhibe la tendencia de los salarios mínimos reales. Ello parece indicar que la subida de la proporción de trabajadores que perciben entre 3 y 5 salarios mínimos no representa necesariamente una mejora de las condiciones materiales de vida de los mismos.

De allí, Pérez Sáinz y Mora Salas (2009:234), recalcan que la precarización de las relaciones salariales es una de las características emblema que se manifiestan en la fase actual globalizada del capitalismo latinoamericano. Plantean que ésta implica tres dimensiones: la desregulación laboral, la flexibilización de las

condiciones de empleo<sup>43</sup> a nivel de las empresas y la crisis de la acción colectiva de orden laboral, específicamente del movimiento sindical.

**Gráfico 9. México: Evolución del salario mínimo real.  
1980 – 2012 (Año base 1980)**



*Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI (1985, 1993, 2005, 2014a).*

En México, el proceso de flexibilización de las relaciones laborales se fundamentó en la flexibilización de los contratos colectivos. De la Garza (2000b) segmenta dicho proceso en tres etapas: Primero en el período de 1980 – 1992, cuando se reestructura la fase de acumulación, se desarrolla un tipo de flexibilización unilateral, en tanto que los sindicatos fueron excluidos por considerárseles rígidos que era necesario mermar; se desreguló en favor de las gerencias (las cuales además no siempre implementaron nuevas formas de organización). La segunda etapa, 1992-1995 comprendería un intento de erigir (a través de mediación estatal) una flexibilidad con intervención sindical; siempre liderada por la empresa, pero suponía cierta negociación. Desde 1995, se intentó construir-

<sup>43</sup> Se entiende por flexibilización del trabajo la “capacidad de la gerencia de ajusta el empleo, el uso de la fuerza de trabajo en el proceso productivo y el salario a las condiciones cambiantes de la producción” (De la Garza, 2000a:162)

consolidar el establecimiento de mesas de diálogo entre ambas partes, a través de la firma de convenios de productividad, sin embargo no han tenido éxito en general.

Esto es así, en parte, como ya se apuntó, porque la inserción de las economías latinoamericanas en las cadenas globales de producción de la economía mundial, ha sido particularmente a través de la “ventaja comparativa” (espuria) que le da el contar con fuerza de trabajo barata. De allí se deduce la importancia que revisten los costos salariales, mismos que en esta fase de la acumulación no pueden ya ser trasladados al consumidor como hacían las estructuras oligopólicas durante el marco proteccionista (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2009:205).

Trabajo empíricos como los de Tokman y Martínez (1999, en Mora Salas, 2005:36) han evidenciado que, durante la década de los noventa, las industrias de transformación en México intentaron incrementar o mantener sus niveles de competitividad internacional a través de prácticas laborales orientadas a la reducción de costos. El tipo de prácticas incluye contracción de los costos laborales no salariales, incremento en la cantidad de trabajadores temporales así como trabajadores no registrados, introducción de políticas salariales restrictivas.

A la postre, *“el cambio en el modelo de acumulación, la reestructuración económica y la flexibilización de las relaciones labores han propiciado un mayor desbalance de poder en los mercados de trabajo”* (Mora Salas y Oliveira, 2009: 206). Con las devastadoras consecuencia para las condiciones de vida de los trabajadores que ello trae aparejado.

### **3.3 Rol de los cambios en la fuerza de trabajo en el proceso de acumulación de capital mexicano.**

Bajo la lógica del análisis neoclásico, el comportamiento de los trabajadores se fundamenta en un proceso individual de optimización entre su tiempo de ocio y el que dedicarán a trabajar remuneradamente. En general, se admite que los individuos poseen información suficiente (o perfecta) para elegir la opción que les brinde más utilidad, considerando la demanda que las empresas realizan de trabajadores y su propio esquema de preferencias. Como corolario de esta perspectiva, las relaciones de desigualdad que se observan luego en la arquitectura del mercado laboral *“tienden a individualizarse mistificándose en torno a la existencia de oportunidades cuyo aprovechamiento permite la movilidad social basada en el mérito”* (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2009:419). De ello se deriva que, en este marco analítico, se desdibuje la trascendencia de la relación entre las formas que adopta el trabajo (visto como conjunto, como sujeto socioeconómico) y el sistema económico a nivel global.

En contraste, dentro de la perspectiva analítica marxista se considera la existencia de relaciones de poder asimétricas entre clases sociales, este es el elemento crucial que da lugar al advenimiento del capital, en tanto que relación social. Tal es así, que el restablecimiento constante de dicha asimetría en el control de los medios de producción es una de las condiciones de reproducción del sistema. Es decir, el ejercicio de poder no es una práctica individual, sino social, de clases. El desarrollo del sistema capitalista conlleva dinámicas que son independientes de la voluntad de los individuos (así como de la elección, preferencias, y por ende, de la satisfacción o malestar que le generen), y a las que sin embargo ven supeditada su actuación económica y vital.

En ese sentido, *“el poder que controla los recursos mercantiles para la generación y apropiación de excedente”* (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2009:419), se erige en el principio básico que posibilita la persistencia de la desigualdad. Es justo sobre este punto que ha actuado intensamente la etapa neoliberal, profundizando aún



más, a favor de la clase capitalista, el sesgo de poder en los mercados, con particular énfasis en el de trabajo.

Las formas de estructurar la producción y el proceso de trabajo fundadas por la organización científica del trabajo; es decir, empleando técnicas y métodos taylorianos que tuvieron origen en la industria y se difundieron luego al resto de ramas económicas; la penetración y difusión de la división social de trabajo, así como de los medios de trabajo; la estandarización de los insumos (objetos de trabajo), la especialización la mano de obra, intensificación del trabajo, permitieron que las empresas, principalmente las grandes, aumentaran progresivamente su producción y productividad sin necesidad de mayores inversiones en capital físico (Neffa y De la Garza, 2010:36). En otras palabras, la dinámica de ahorro de tiempo en cada movimiento del trabajador, el pago de salarios según el rendimiento, en general, los sistemas de producción en serie, posibilitaron ganancias extraordinarias a las empresas.

Justamente, en el capitalismo el proceso de acumulación, y por tanto el de producción, no es más que un medio para ampliar la producción de plusvalía (relativa o absoluta). La única forma de valorizar el monto adelantado por el poseedor de los medios de producción es mediante el uso de la fuerza de trabajo, que a diferencia del resto de mercancías, es el elemento creador de valor. Al mismo tiempo, el capitalista se opone al trabajador a la hora de distribuir la plusvalía creada. Por ende, como explica Mandel (1987:75), la acumulación de capital se convierte también en un instrumento para *“reproducir el ejército industrial de reserva en una escala ampliada con el objeto de lograr una reducción absoluta o relativa en los salarios”*. Puede intuirse entonces que la fuerza de trabajo, en este esquema de análisis, reviste un rol trascendental para el proceso de acumulación.

A partir del estudio realizado en el presente trabajo, es posible proponer una taxonomía de la relación existente entre las diversas formas de trabajo y el capital

productivo<sup>44</sup>. Se sugiere que el análisis de las formas de trabajo se realice en virtud de cuatro vínculos principales: directo, indirecto (semidependiente e improductivo), suplementario dependiente y complementario. En el acápite subsecuente se explica la lógica intrínseca en cada categoría. Luego, se hace un abordaje empírico de la clasificación, a manera de ensayo, con las limitaciones que las estadísticas, concebidas bajo otra estructura teórica, posibilitan.

### 3.3.1 Propuesta taxonómica para el análisis de los procesos de trabajo.

La clasificación explicada enseguida intenta puntualizar la forma en que cada proceso de trabajo que se desarrolla en una economía capitalista se encuentra incorporado en la órbita de valorización de capital y contribuye, de una manera u otra, a su reproducción. Es decir, que la taxonomía dilucida como el desarrollo de las fuerzas productivas lleva implícito el amoldamiento e incremento de la fuerza de trabajo, *“de una población cortada a medida del capital”* (Marx, [1894] 2011: 219).

En primer lugar, se denota el vínculo directo entre la fuerza de trabajo y el capital productivo. Aquí se concentrarían aquellos *“trabajos clásicos caracterizados por relaciones laborales diádicas claras entre obreros y patronos y sin participación directa de otros actores en los procesos productivos”* (Dela Garza Toledo, 2011: 52). Representa la forma inicial de la producción capitalista, donde la fabricación de mercancías se desarrolla al reunir a una determinada cantidad de obreros, que trabajan de forma simultánea en el mismo lugar, para producir igual clase de

---

<sup>44</sup> Es importante subrayar su carácter propositivo e hipotético. Esto significa que de ninguna forma pretende ser una clasificación acabada, sino orientar el análisis de la posición de la fuerza de trabajo, de su papel en el proceso de acumulación y, tal vez, de las políticas que esgriman para mejorar las deterioradas condiciones de trabajo en la economía mexicana.

bienes, bajo la supervisión del mismo capitalista. Esta relación también se determinaría porque entre capitalistas y trabajadores media un salario directo<sup>45</sup>.

Remitiendo a la noción de una forma de control en donde el capital debe dominar al obrero dentro del proceso productivo, para poderlo explotar. Así, los trabajadores que poseen relación directa con el capital se incorporan a la órbita de valorización mediante la creación de plusvalía que servirá de base en la conformación de la tasa de ganancia. Esto significa que generan plusvalía (absoluta o relativa) por medio de su trabajo excedente y que ésta les es expropiada según el acuerdo que establecieron con el capitalista de venta de su capacidad de trabajo durante un período de tiempo específico.

Por otra parte, se verifica la existencia de un segmento de la fuerza de trabajo que presenta un vínculo indirecto con el capital productivo. Esta fracción puede subdividirse para un análisis más específico de su papel en el proceso de acumulación, en dos grupos: aquellos con vínculo indirecto semidependiente y quienes muestran una relación indirecta improductiva.

La vinculación indirecta semidependiente es la que comprende a los denominados asalariados encubiertos. Es decir, aquellos trabajadores subordinados al capital productivo a través de la subcontratación<sup>46</sup> (ya sea de una tercera empresa capitalista, outsourcing, o al propio obrero, a destajo). Estos obreros en realidad *“trabajan para una empresa capitalista, la cual les suministra las materias primas sin procesar o parcialmente procesadas y les paga una determinada cantidad por cada pieza terminada”* (Montoya, 1995: 100) o bien, trabajan dentro de las fábricas del capitalista productivo, pero a remuneraciones salariales menores en tanto que deben compartir el valor que crean también con el subcontratista<sup>47</sup>.

---

<sup>45</sup> Por salario directo se entenderá la suma de dinero que el capitalista productivo traslada al trabajador en concepto de reposición de su desgaste en el proceso de producción. Es decir, que se traslada sin intermediación de terceros.

<sup>46</sup> Existe un amplio debate sobre la definición explícita de subcontratación (ver De la Garza, 2012). Aquí se utilizará el término en tanto que el suministro de mano de obra a través de intermediarios.

<sup>47</sup> Como ya denunciaba Marx ([1867] 2012: 464-465), *“el destajo facilita la interposición de parásitos entre el capitalista y el obrero, con el régimen de subarrendamiento del trabajo”*. Y era

El adjetivo de semidependencia viene dado porque, en general, en el trabajo a destajo *“la calidad y la intensidad del trabajo son controladas por la forma misma del salario, éste hace inútil una parte de la fiscalización del trabajo. Por eso ese régimen de salarios constituye la base del moderno trabajo a domicilio”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 464), ello implica que el trabajador puede contar con algunos medios de producción, sin que ello modifique su condición de asalariado. Además, el capitalista conserva, en última instancia, el control del proceso productivo en tanto que *“la calidad del trabajo es fiscalizada directamente por la empresa, debiendo alcanzar el grado medio para que se abone íntegro el tipo de destajo”*.

Pese al más amplio margen de iniciativa y al *“sentimiento de libertad e independencia”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 466) que implica este tipo de vinculación con el capital productivo, se tiende a espolear la competencia entre trabajadores. Ello genera que el nivel de salarios promedio descienda.

Estos trabajadores también producen plusvalía que formará parte de la masa y cuota de ganancias, sin embargo, su vinculación indirecta con el capital productivo hace que la tasa a la que son explotados sea mucho más alta que la media social en el corto plazo. Esto significa que quienes se encuentran en esta forma de vinculación están sometidos inequívocamente a tasas de sobreexplotación y generan, por tanto, ganancias extraordinarias (al menos hasta que se promedia el nuevo nivel salarial). De allí que Marx recalcará su funcionalidad a la acumulación al apuntar que *“el salario por piezas es la forma de salario que mejor cuadra al régimen capitalista de producción”* (Marx, [1867] 2012, Tomo I: 466).

Por su parte, el vínculo indirecto improductivo trae a cuenta aquellos procesos de trabajo que si bien se desarrollan en la esfera eminentemente capitalista, lo hacen en sectores que no producen valor<sup>48</sup> o, aún en las ramas productivas, se

---

enfático en señalar que *“la ganancia de los intermediarios se nutre exclusivamente de la diferencia entre el precio de trabajo abonado por el capitalista y la parte que va a parar a manos del obrero”*. En este proceso plantea incluso la posibilidad de que un obrero principal contrate obreros adicionales, *“de este modo, la explotación de los obreros por el capital reviste la forma indirecta de la explotación de unos obreros por otros”*.

<sup>48</sup> Existe una discusión amplia sobre la incorporación de los servicios (en tanto que productores de bienes que se consumen en el momento que se producen y que incorporan al proceso

desempeñan en áreas administrativas. Su relación con el capital productivo es indirecta en virtud de que el salario que percibe es erogado por un capitalista improductivo o porque no entra en contacto directo con el proceso de producción (para el caso de los puestos administrativos en las ramas productivas), aunque su actividad responda a los avances en la división del trabajo, y asegure (o busque asegurar) de forma consciente la continuidad en la producción y las ventas<sup>49</sup>.

Aunque no produzcan plusvalor, estos trabajadores son funcionales en la reproducción del sistema. Poseen un rol clave en acelerar *“el tiempo de rotación del capital productivo en circulación, como es el caso del comercio y del crédito”* (Mandel, 1987: 379). Además, la consolidación capitalista del sector terciario *“extiende los límites de la producción de mercancías, en otras palabras, reemplaza el intercambio de servicios individuales y ganancias privadas con la venta de mercancías que contienen plusvalía”* (Mandel, 1987: 379).

Otro vínculo que se establece entre el capital productivo y la fuerza de trabajo puede denominarse suplementario dependiente. Esta relación se presenta para aquellos trabajadores que desarrollan sus actividades remuneradas en el ámbito de la producción y circulación mercantil no capitalista<sup>50</sup>, es decir, en las que no interviene en ninguna forma la vinculación salarial. El apelativo de ‘suplementario’ se deriva de que en la producción y circulación mercantil simple, el trabajador ‘suple’ algunas de las funciones que en el proceso capitalista desarrolla el capital, como la propiedad/tenencia de las condiciones de producción y de los medios de subsistencia, así como el control directo de sus procesos productivos. Sin

---

productivo al consumidor como actor participante) como sector productivo (ver De la Garza Toledo, 2011 y Tomé, 2007). Sin embargo, en el presente estudio se adoptará la versión tradicional en donde el sector terciario, comercio y servicios, se consideran improductivos en términos de generación de valor.

<sup>49</sup> En este tipo de vinculación (indirecta improductiva) se situarían incluso aquellos trabajadores que, pese a ser típicamente considerados como cuentapropistas, *“trabajan de hecho para un determinado empresario capitalista, industrial o comercial, (distribuyendo sus productos) y reciben una determinada comisión, la cual se presenta como ganancia, aunque en realidad no es otra cosa que una forma disfrazada de salario”* (Montoya, 1995: 102).

<sup>50</sup> Montoya (1995:105) explica que se excluyen del rubro mercantil no capitalista a *“todos aquellos que han hecho del contenido objetivo de la circulación del dinero como capital su fin subjetivo, esto es, la valorización incesante del capital y la acumulación del mismo, y para ello explotan o sobre explotan a trabajadores asalariados”*. En otras palabras, no es automático que las llamadas ‘microempresas’ se deban incluir en esta categoría.

embargo, dado que estas actividades se dan en un contexto en que priva el capital, no son ajenos al mismo, de allí su carácter dependiente.

En consecuencia, y pese a la inexistencia de compra-venta de fuerza de trabajo, estos trabajadores también poseen funcionalidad en el esquema de reproducción capitalista. De un lado, su papel se finca en un proceso de expropiación de excedente que el capital puede extraer (en concepto de ganancia extraordinaria) de los productores mercantiles simples, por ejemplo a través de la venta de insumos o de la competencia de precios. Además, ciertos procesos de trabajo “se convierten en mecanismos de autorreproducción de la fuerza de trabajo” (Montoya, 1995: 115), y también proveen medios de producción y de vida a precios inferiores que los capitalistas, contribuyendo así indiscutiblemente al sostenimiento del ejército industrial de reserva. Más allá, la producción/circulación mercantil simple funge como refugio (temporal o permanente) para la mano de obra expulsada por el capital.

Finalmente, existe un vínculo complementario entre ciertos procesos de trabajo y el capital productivo. Este tipo de relación es la que se establece entre el capital productivo y quienes desempeñan trabajo doméstico remunerado. Obviamente, esta actividad no produce plusvalía, ni presenta relación salarial alguna, pero adquiere “*la forma de un insumo in natura, compensado por una fracción del salario que el obrero ha recibido a cambio de la venta de su fuerza de trabajo*” (Mandel, 1987: 383). Mandel esgrime incluso que si, en una situación hipotética, este tipo de trabajo desapareciera totalmente, “*la plusvalía social probablemente decrecería, porque el salario mínimo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo tendría que aumentar*”, pues incrementaría el consumo de servicios fuera del hogar.

Por otra parte, es importante aclarar que si bien aquellos trabajadores con vínculo suplementario dependiente se suelen advertir con mayor frecuencia en niveles extremos de precariedad laboral<sup>51</sup>, en la fase capitalista actual la situación de

---

<sup>51</sup> En términos empíricos, en el modelo de acumulación vigente, los trabajadores ligados a puestos de extrema precariedad laboral son quienes se encuentran en el autoempleo de subsistencia, el

precariedad se erige transversal a todas las formas de relacionarse del trabajo con el capital productivo. Es decir que los trabajadores vinculados directa o indirectamente con el capital, no se encuentran en absoluto eximidos del deterioro de las condiciones laborales. La relación salarial no modifica en ninguna forma el hecho de que el capitalista productivo no reconozca los estatutos laborales y evada las obligaciones patronales (aguinaldos, vacaciones, seguridad social, etc.).

### 3.3.2 Aproximación empírica.

Ciertamente, ninguna de las formas de vinculación aquí esbozadas es nueva y tampoco rígida, al contrario, son altamente dinámicas. A priori, se asume que el peso que cada una de dichas categorías exhibe muta constantemente según las necesidades de la fase de acumulación capitalista nacional y global.

Antes de presentar el ensayo aplicativo de la taxonomía propuesta para analizar la fuerza de trabajo mexicana, es importante insistir en algunas precisiones técnicas. Las discrepancias con la visión de los organismos internacionales y entidades gubernamentales en torno a la noción de ‘informalidad’ (conceptuales, semánticas y de paradigma), que se han venido marcando a lo largo del estudio, se traducen en dificultades para operativizar el esquema analítico sugerido<sup>52</sup>.

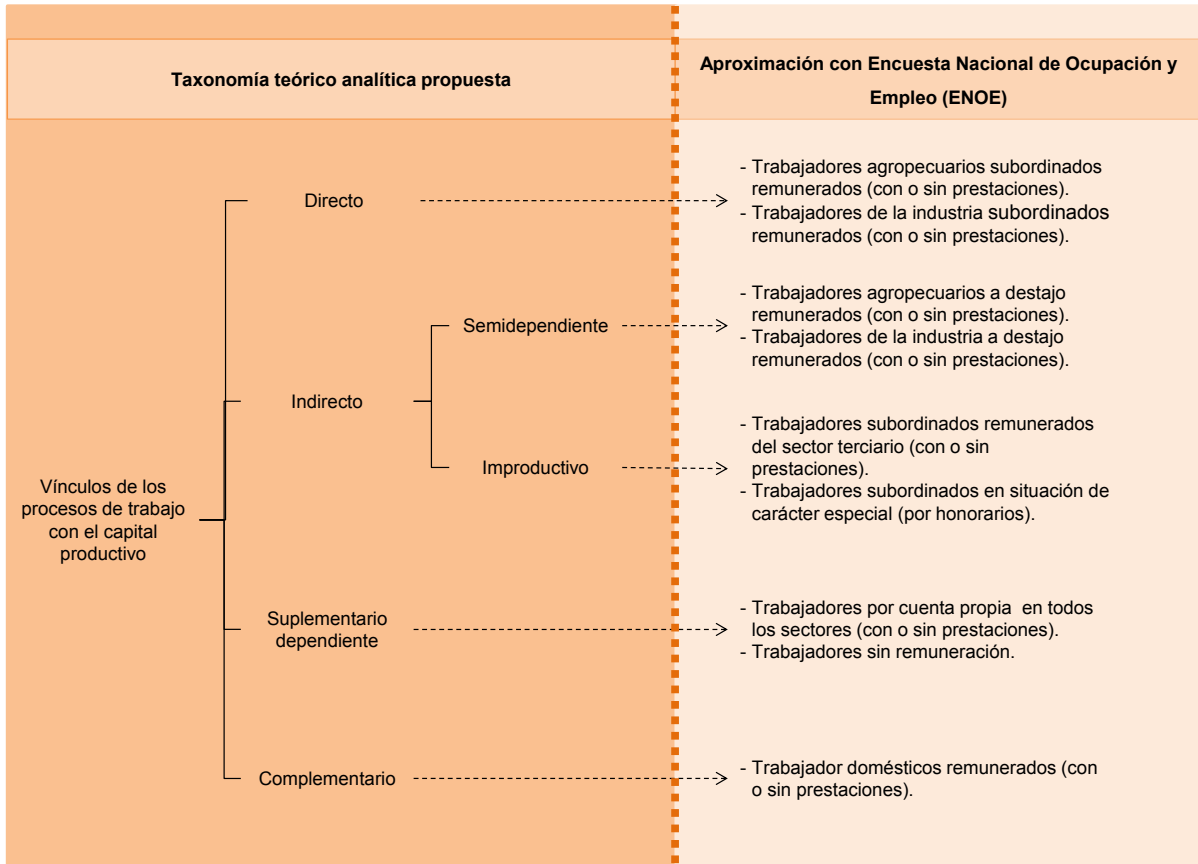
Sin embargo, con la información disponible a partir del 2005, proveniente de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), es posible inferir un primer acercamiento empírico a la nomenclatura propuesta. En el Esquema 1 se detalla el tránsito entre la clasificación teórica y su variable proxy más cercana en la ENOE.

---

desempleo estructural y la migración internacional forzada por razones económicas. (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2009)

<sup>52</sup> Por ejemplo, tal como se recaba/procesa la información oficial es prácticamente imposible determinar qué porcentaje exacto de cuentapropistas son en verdad asalariados encubiertos. Asimismo, no se puede precisar qué fracción de trabajadores mercantiles simples son catalogados como asalariados, aun cuando sus empleadores no son empresarios capitalistas.

## Esquema 1. Aproximación de la taxonomía propuesta a las variables de la ENOE.



Fuente: Elaboración propia.

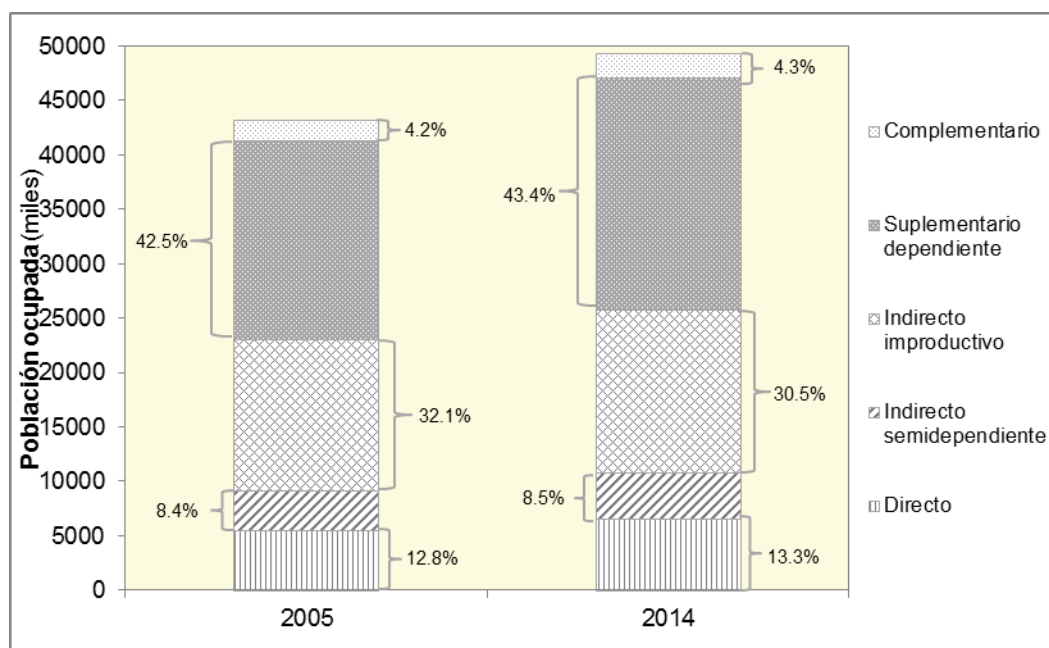
Siguiendo este esquema, resulta que en 2005, el 12.8% de la fuerza de trabajo ocupada presentaba una vinculación directa con el capital productivo; el 8.4% se relacionaban de forma indirecta semidependiente; mientras que los improductivos representaban alrededor de un tercio (32.1%); el 42.5% se vincula de manera suplementario dependiente; y, el 4.2% constituyen procesos de trabajo complementarios al capital productivo. Esto significa que la quinta parte (21.2%) de la fuerza de trabajo ocupada era la creadora de plusvalía. En tanto que el resto de la población ocupada constituía piezas clave para dinamizar los otros eslabones del proceso de acumulación.

En el Gráfico 10 se ilustran también los pesos que adquirieron en 2014 los vínculos con el capital productivo. Entre 2005 y 2014 se acude a una subida del



3.9% en la proporción de la fuerza de trabajo con vínculo directo. Así como a un ligero incremento (1.2%) del porcentaje de indirectos semidependientes. Análogamente, ampliaron su peso los procesos de trabajo agrupados bajo la categoría de suplementario dependiente (2.1%) y complementario (2.3%). En contraste, la fracción vinculada de forma indirecta improductiva experimentó una caída del 5%.

**Gráfico 10. México: Estructura de la fuerza de trabajo ocupada según su vínculo con el capital productivo. 2005 y 2014.**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI (2014a).

Las variaciones expuestas en la fuerza de trabajo según su vinculación con el capital productivo, se encuentran en coherencia con las necesidades evidenciadas en el proceso de acumulación de capital de la economía mexicana. Específicamente, la tasa de ganancia en México ha presentado una caída de alrededor del 6.7% desde el 2005; en el mismo período, el producto interno bruto real ha tenido una desaceleración promedio anual del 22%.

Ante el desplome de la cuota de ganancia, el capital ha recurrido, por un lado, al incremento de trabajadores productivos (generadores de plusvalía) y, por otro, a la

expulsión de mano de obra improductiva<sup>53</sup>. Esto último trae asociado el aumento de trabajadores mercantiles simples, quienes tienen una relación suplementaria dependiente con el capital productivo. La ampliación de la proporción de fuerza de trabajo suplementaria además de ahorrar costos indirectos al empresariado, dinamiza la circulación de mercancías, disminuyendo el tiempo de rotación de capital. Y *“cualquier acortamiento del período de rotación, por pequeño que sea, hace que aumente la cuota de ganancia”* (Marx, [1894] 2011:84).

Esto da pistas sobre crisis de valorización y realización que ha venido atravesando el capital. De hecho, *“la considerable extensión del crédito al consumidor en la era del capitalismo tardío constituye una evidencia similar de las crecientes dificultades de la realización de plusvalía”* (Mandel, 1987: 391).

### **3.4 Perspectivas de políticas para la fuerza de trabajo.**

Para la OIT, el comportamiento divergente entre el segmento “formal” e “informal”<sup>54</sup> se atribuye, en última instancia, a las diferencias en el acceso a los recursos productivos, licencias y estímulos para operar. Al tiempo, se suele señalar que otra diferencia (misma que excede a los límites de “lo económico”) radica en la concentración del poder político por parte del sector “formal”, así como los vínculos con el gobierno (OIT, 1972). De allí que el horizonte de solución perfilado plantea la existencia de un *“creciente consenso respecto de que no será posible lograr un desarrollo incluyente si no se hacen extensivos los derechos y oportunidades a los trabajadores de la economía informal”* (OIT, 2014: 8).

Además, plantean como herramienta principal del proceso de “desinformalización” la reducción de la desigualdad, ya que tanto la “informalidad” como la desigualdad (de ingresos) son aristas del fenómeno de la exclusión. En otras palabras, para la

---

<sup>53</sup> Este hallazgo no se contrapone de forma alguna con que, como se ha explicado, en el largo plazo, al comparar las últimas dos fases de la acumulación, haya privado una tendencia de contracción de trabajadores productivos versus una expansión con los improductivos. Sin embargo, la información estadística disponible de la fase anterior imposibilita las desagregaciones necesarias para incorporarlo en este análisis.

<sup>54</sup> Con toda la ambigüedad en el uso del término que ya se ha explicado.

OIT, “formalizar” significa incorporar a ciertos segmentos de trabajadores en la modernidad. A más de la mitad de la fuerza de trabajo, de hecho. Y la entrada a dicha modernidad parece circunscribirse, en síntesis, al reconocimiento y amparo de un marco jurídico (tanto en términos fiscales como de estatutos de derechos laborales).

Esta perspectiva de análisis – que termina definiendo la “informalidad” como actividades económicas no registradas en la estadística oficial y por ende, “ilegales” en el sentido de falta de reglamentación (ver De Soto, 1987) – dan pie a conceptualizar vías de desarrollo y crecimiento económico apoyadas en liberar la “*energía empresarial de los informales*”. Aduciendo que la problemática central al crecimiento económico radica en que lo “informal” se constituye en una “*competencia desleal para las empresas*” (OIT, 2014:29) y en el escenario de fuertes violaciones de los derechos laborales. Perdiendo de vista la relación simbiótica que todas las formas de la fuerza de trabajo tienen con el proceso de acumulación de capital.

#### 3.4.1 Experiencias de “formalización” en Latinoamérica.

En términos operativos, la OIT (2014) propone un enfoque integrado de políticas públicas de transición hacia la “formalidad”. La estrategia enumera una serie de ítems<sup>55</sup> en los que se recomienda avanzar simultáneamente para obtener resultados robustos en cuanto a la “formalización”.

La institución reconoce, sin embargo, que el alcance de las experiencias documentadas en los países latinoamericanos es bastante más sucinto que el pliego de políticas sugerido. De una investigación realizada en diez países que redujeron la tasa de empleo “informal”, se sistematizaron las vías utilizadas con

---

<sup>55</sup> Concretamente, los aspectos que llaman a priorizar son: “*el crecimiento económico sostenido con empleo de calidad, la mejora del entorno normativo, el fortalecimiento de la institucionalidad, la promoción del diálogo social, la organización y representación, el fomento de la igualdad y la lucha contra la discriminación (por ejemplo, en los casos del empleo femenino o la migración laboral), el apoyo a la iniciativa empresarial, el desarrollo de competencias profesionales, la financiación, la ampliación de la protección social y el desarrollo económico local*” (OIT, 2014: 14).

mayor preeminencia. Las mismas se erigen con base en cuatro ejes fundamentales: productividad, normas, incentivos y fiscalización.

En cuanto a la productividad, las acciones van orientadas a *“generar en las empresas las condiciones para crecer y hacer sostenible ese crecimiento”* (OIT, 2014:15), mediante, por ejemplo, el establecimiento de cadenas productivas y la mejora tecnológica de los procesos de producción. Los estudios de caso muestran que, asumiendo la productividad como un determinante principal de la “formalización”, los países han actuado en al menos uno de tres niveles: macro, meso y micro. En el nivel macro incluyen como ejemplo las actuaciones de políticas contra cíclicas<sup>56</sup>, en tanto que han permitido proteger puestos de trabajo “formales” en momentos de crisis. Las intervenciones meso consiste en la estimulación de sectores específicos a través del fortalecimiento de las cadenas de valor que activen la demanda efectiva de empleados. Las acciones a nivel micro, por su parte, han intentado mejorar las capacidades tecnológicas, de capital humano y las formas de organización productiva de los emprendimientos “informales”.

En lo referente a la normatividad, la apuesta va orientada a ampliar la información oportuna, la divulgación de derechos y obligaciones de empleadores y trabajadores, así como a simplificar los procesos de adscripción a la regulación vigente. Los espacios de aplicación de las simplificaciones generalmente involucran el aspecto tributario, laboral, la afiliación a la seguridad social, la creación de empresas y la unificación de trámites.

Los incentivos consisten en hacer atractivos los programas de vinculación a formalidad empresarial (registros) y a la seguridad social. Buena parte de las experiencias muestran procesos de simplificación tributaria (en términos de trámites y de pagos más laxos) ligados a los aportes a la seguridad social. Se suele ofrecer como ventajas de obtención de los registros tributarios el acceso a

---

<sup>56</sup> Entre tantas se señalan: control de inflación, políticas monetarias proactivas con el crecimiento, así como cierta expansión del gasto público.

mercados y a créditos, derechos de pensión por jubilación, asistencia médica, licencia de maternidad, procesos de aseguramiento colectivo, entre otros.

Las acciones enmarcadas en el eje de fiscalización, por su parte, intervendrían a través del fomento de una cultura del cumplimiento tributario y la aplicación de enfoques específicos de aplicación de multas, acuerdos de formalización, entre otros. Las experiencias registradas dan cuenta de un énfasis de los gobiernos por fortalecer su capacidad de inspección, que va desde el aumento de la cantidad de inspectores, hasta la modernización de plataformas tecnológicas.

En consonancia con ello, la OIT recalca que *“es importante que no se sucumba a la tentación de romper el esquema de la disciplina en las cuentas nacionales. Los déficits fiscales son el punto de partida para inflación, la fuga de capitales, el endeudamiento interno y externo, las devaluaciones incontrolables y el desempleo”* (OIT, 2012:6). Eliminar la “informalidad” no constituye una excusa válida para justificar onerosos aportes estatales. Al contrario, su erradicación debería contribuir a la salud del equilibrio fiscal, mediante la ampliación de la base tributaria. Además, se subraya que para las medidas hacia la “formalización” que benefician a grupos específicos es preciso puntualizar a priori una *“temporalidad óptima”* y prever *“la gradualidad del tránsito al régimen general”* (OIT, 2013: 27).

Por otra parte, cabe aclarar que del conjunto de experiencias con que la OIT ejemplifica el camino allanado hacia la “formalización”, no todas están explícitamente orientadas a la reducción del empleo “informal”. Algunas buscan la mejora de los resultados financieros de los emprendimientos en el largo plazo, pero se asume que, indirectamente, constituyen una estrategia para acotar el segmento “no estructurado” de la fuerza laboral. Tal es el caso de las dependencias de gobierno orientadas al fortalecimiento de los micro y pequeño emprendimientos. El Cuadro 9 sintetiza los principales programas llevados a cabo en Latinoamérica bajo la lógica específica de “formalizar” a los segmentos no estructurados a la dinámica económica.

**Cuadro 9. Experiencias hacia la “formalización” del trabajo en Latinoamérica. (Argentina, Brasil, Chile y Colombia)**

País	Experiencia	Descripción/Componentes
Argentina	Plan Integral de Combate al Empleo no Registrado. (2013)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Campaña de concientización sobre la problemática de la informalidad laboral.</li> <li>- Fortalecimiento de las facultades de inspección laboral por parte del Ministerio de Trabajo.</li> <li>- Desarrollo de nuevas herramientas de fiscalización del trabajo (creación de Unidad Especial de fiscalización del Trabajo Irregular y del Registro Público de Empleadores con Sanciones Laborales).</li> <li>- Incentivos económicos (régimen especial para microempresas).</li> <li>- Intervenciones en sectores críticos (trabajo doméstico, agrario y domiciliario).</li> <li>- Extensión de los convenios de Corresponsabilidad Gremial<sup>57</sup>.</li> </ul>
	Monotributo (2007)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistema opcional y simplificado para contribuyentes que integra diferentes tributos y contribuciones.</li> <li>- Posee requisitos de acceso sencillos y el monto de pago se define de acuerdo a un cálculo de ingresos brutos, superficie donde se lleva a cabo la actividad y energía consumida.</li> <li>- Se ofrece un incentivo al cumplimiento: Reintegro de una fracción del impuesto integrado si el contribuyente paga a tiempo durante un año; acceso al Programa Médico Obligatorio, a la unificación de aportes con otros familiares y contar con el derecho a la Prestación Básica Universal (pensión).</li> </ul>
Brasil	Programa Simples (1996) y Súper Simples (2006).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mecanismo tributario diferenciado para microempresas que integró cinco impuestos federales en uno.</li> <li>- Posibilita apertura inmediata del negocio.</li> </ul>

<sup>57</sup> Consiste en un acuerdo entre entidades representativas de trabajadores y empresarios del ámbito rural, con el fin de facilitar el acceso de los trabajadores y sus familias a los diferentes subsistemas de la seguridad social, reemplazando el pago mensual de aportes y contribuciones por un pago diferido. Este pago tiene lugar en el momento adecuado del ciclo productivo y surge de la negociación entre las partes (MTEySS, 2013).

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Simplificación en declaración y pago de impuestos.</li> <li>- Permite un pago único y progresivo en función de las ventas anuales del negocio.</li> </ul>
	Ley del microempresario individual. (2008)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Régimen dirigido a cuentapropistas que facturan menos de 27 mil dólares al año.</li> <li>- Posibilita mediante el pago de una cuota mensual tener acceso a seguridad social, solvencia de impuestos, pensión básica para vejez, subsidio por invalidez, enfermedad o maternidad.</li> </ul>
	Sistema de Registro Fiscal de las obligaciones tributarias, laborales y de seguridad social – eSocial (2013)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Busca garantizar la aplicación de la legislación laboral.</li> <li>- Unifica los datos laborales, tributarios y de seguridad social vinculados a la contratación a través de un registro electrónico,</li> </ul>
Chile	Programa “Sustitución de multas por capacitación” (2001).	Posibilita a los propietarios de micro y pequeñas empresas que adeudan infracciones por contravenir la normativa laboral o previsional, canjear su multa por la participación en talleres sobre legislación laboral.
	Ley de agilización de trámites (2011) y programa “Tu empresa en un día” (2013).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Agilización de trámites para constituir una empresa.</li> <li>- Trámites electrónicos y gratuitos para la constitución legal de los emprendimientos.</li> </ul>
Colombia	Colombia se formaliza (2012) Redes de Formalización.	Mapeo y sensibilización de la importancia de la formalización mediante brigadas Realiza “ruedas de formalización”. Estas son espacios donde las diferentes instancias vinculadas al proceso de formalización <sup>58</sup> confluyen para asesorar a emprendedores que aún no están adscritos. Promueve acuerdos de formalización entre la Dirección Territorial del Ministerio de Trabajo y uno o varios empleadores. Se

<sup>58</sup> En las ruedas de formalización participan: Ministerio de la Protección Social, Secretaría de Hacienda, Secretaría de Gobierno, Secretaría de Turismo, Secretaría de Salud, Ministerio del Trabajo, Cámara de Comercio, Red de Emprendimiento, Banco de Comercio Exterior de Colombia, Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Instituto Colombiano de Normas técnicas y certificación, así como el Sistema Nacional de Bomberos. (MinCit, 2015)

		establecen metas evaluables, principalmente, mediante la celebración de contratos laborales con vocación de permanencia.
	Decreto anti trámites. (2012)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elimina y simplifica trámites para registrar las empresas. Busca reducir tiempo y costos.</li> <li>- Formación de los Centros de Atención Empresarial, que son unidades de asesoría integral para la inscripción de la empresa en un día.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia con base en MinCit (2015), MTEySS (2013) y OIT (2014).

De las experiencias expuestas, el elemento transversal a todas es la simplificación de trámites para inscribir empresas y la consecuente incorporación al régimen fiscal (aún bajo condiciones menos estrictas). Además, con excepción de Chile, es recurrente el incentivo de adscripción a las prestaciones sociales para trabajadores y propietarios. Tal parece, a la luz de lo observado, que el objetivo crucial de dichos programas es la ampliación de la base tributaria y no así la tan publicitada convergencia a la modernidad del segmento “informal”.

### 3.4.2 Experiencias piloto en México. “Formalización del empleo” y “Crezcamos juntos”.

En 2013 el Gobierno Federal lanzó la estrategia “*Formalización del Empleo*”. La formulación de la misma parte de la premisa que la “informalidad” implica trabajar al margen de la ley, de forma ineficiente, sin capacitación, con nulas posibilidades de innovar y exiguos niveles de competitividad. Bajo esa lógica, el presidente Peña Nieto esgrimía durante el discurso de presentación de la estrategia que los altos niveles de “informalidad” en el país deterioran la capacidad de crecimiento, en tanto que “*frenan los sectores de mayor valor agregado*” (Peña Nieto, 2013).

Con el afán de restituir el “*círculo virtuoso de formalidad, productividad y crecimiento económico elevado*” (Peña Nieto, 2013), la estrategia “formalización del empleo” pretendía rediseñar las políticas públicas a partir de una condición básica: crear más empleos formales y más productivos. Se planteó la actuación articulada de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, Instituto Mexicano del



Seguro Social, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía, Secretaría de Economía, Gobiernos Estatales, así como cámaras patronales y sindicales.

En el convenio entre las distintas instancias se comprometen a formar grupos de trabajo estatales. Estos estarían encargados de velar por el cumplimiento de las disposiciones de la Ley Federal de Trabajo y de promover la inscripción al régimen obligatorio de seguridad social. En una primera etapa – no definida temporalmente en documentos oficiales – se pretendía regularizar a 200,000 trabajadores “informales” que trabajan en empresas “formales”. Es decir, propiciar que empleados públicos y privados que devengan por honorarios, pudieran pasar a nómina.

En palabras de Videgaray (2013) "*Si algo ha dañado la productividad en la economía mexicana es el hecho de que, según las estadísticas más recientes, más de la mitad de la fuerza de trabajo está en la informalidad*". Por ende, en el marco de esta estrategia hacia la “formalización”, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social anunció el Programa de Apoyo para la Productividad. Este contempla cursos de productividad y empleabilidad, capacitación específica por competencias, asistencia técnico-legal en materia de productividad y estímulos a la certificación de competencias laborales. Subyace el supuesto de que la productividad laboral se estanca por necesidades de capacitación no satisfechas (STPS, 2013).

Siempre bajo la lógica de operacionalizar la estrategia de “*Formalización del Empleo*”, en 2014 el gobierno de México aprobó el Programa Federal “*Crezcamos Juntos*”. El mismo se encuentra orientado a micro y pequeñas empresas y se plantea el objetivo de facilitar el tránsito la “formalidad”.

Básicamente, se trata de un sistema de simplificación tributaria (Régimen de Incorporación Fiscal) vinculado a un sistema de recompensas por la adscripción como contribuyente. Según la OIT (2014:26), “*Crezcamos Juntos*” elimina los requisitos para superar los obstáculos a la “formalización”, al tiempo que cuenta

con un fuerte componente de divulgación que *“permite a la población conocer el programa y valorar las ventajas de la formalidad”*.

Los beneficios que ofrece el programa para fomentar el registro al nuevo régimen tributario se centran, principalmente, en el acceso al sistema financiero (desde créditos para vivienda hasta personales), descuentos en las tasas impositivas los primeros diez años, así como el acceso de los trabajadores a la seguridad social. Así, se plantea otorgar créditos para viviendas a través del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, financiamiento para operar o modernizar los emprendimientos (hasta por 300,000 pesos) y créditos para consumo mediante el Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores.

La inscripción al Régimen de Incorporación fiscal también contempla descuentos del impuesto sobre la renta de 100% en el primer año, 90% en el segundo año y así progresivamente hasta el décimo año. Además, si la empresa no expide facturas y posee ingresos anuales menores a 100 mil pesos estarían exoneradas del pago del IVA e impuesto especial sobre productos y servicios. De igual forma, se ofrece la afiliación al Instituto Mexicano de Seguridad Social con subsidio de 50% para aquellos trabajadores que no han cotizado en los últimos 24 meses (incluye acceso a seguro de salud, seguro por accidentes e invalidez, pensión de retiro, pensión de viudez u orfandad).

Analizar de cerca estas estrategias de “desinformalización”, permite notar los planteamientos teóricos de base neoclásica que las sustentan. En última instancia, se busca dotar a quienes están al margen del sistema económico principal a reunir las condiciones previas para el arranque, para avanzar en un vertiginoso proceso de modernización empresarial. Se intenta sembrar en tierra fértil la semilla empresarial, por esbozar una analogía.

Se propone subsanar los diferenciales de productividad, asumiendo que al mejorar la productividad de los “informales” (que representan el límite inferior de la productividad social) se cierra la brecha con el segmento moderno de la

economía, y mejora la capacidad de este último de absorber trabajadores. No obstante, se deja de lado que la existencia de diferenciales de productividad en el capitalismo constituye un factor clave en la dinámica de competencia que posibilita ganancias extraordinarias, acicate del proceso de acumulación.

No se trata únicamente de los modelos de crecimiento latinoamericanos. Estos, si bien poseen particularidades (como la distribución altísimamente desigual del ingreso y otros recursos) que profundizan ciertos procesos, responden y actúan en coordinación con la dinámica global del capitalismo.

Es fundamental, para entender la realidad, trascender la perspectiva de que estos grupos constituyen un desperdicio social. Al contrario, son producto de la dinámica socioeconómica y contribuyen a estimular el motor de la misma, a saber, la maximización de la tasa de ganancia. En el capitalismo, en su versión desarrollada o no, no existen actividades económicas al margen de la valorización.

De allí que sea imprescindible la dilucidación del término informal. Si se va a continuar empleando el suscrito término, es menester dotarle de significado semántico y epistemológico, antes de proseguir con los innumerables manuales operativos sobre su medición. Una vez establecido ello, el panorama se torna más claro. Si se parte de establecer que lo informal en contraste con las relaciones de producción capitalista, el subsegmento que al que se alude con la nomenclatura informal queda delimitado.

Se deduce de ello que el problema no radica en la informalidad (formas no capitalistas), en el tamaño del negocio, la tecnología que utilice o el acceso a crédito, tampoco en la existencia de contratos colectivos o no, el problema último radica en asegurar una condición fundamental de reproducción del sistema: la reproducción de la fuerza de trabajo. Misma condición que las contradicciones intrínsecas de la acumulación capitalista tienden a obstaculizar.

La fuerza de trabajo responde a los vaivenes de la reproducción ampliada del capital. Por ende, por ejemplo, los esquemas de legislación laboral regulados y protegidos adoptados a lo largo del siglo XX por la mayoría de países

latinoamericanos<sup>59</sup> respondía a una amalgama de condiciones internacionales y nacionales que apalancaron la acumulación de capital, volviendo factible en esa coyuntura el establecimiento de tales relaciones laborales (Mora, 2005). Estos estatutos de protección laboral no son característicos del sistema capitalista, ni producto espontáneo de una política pública.

En consecuencia, la política laboral no puede ir paralela de la estrategia económica general. Resulta un absurdo abordar la problemática “informal” o la precarización laboral en una caja aislada de la ‘corriente principal’ a la que sirve y de la que se alimenta.

La intervención gubernamental debería ir dirigida a armonizar (o disminuir la presión), en la medida de lo posible, las principales contradicciones sistémicas. Esto lleva implícito asegurar las condiciones de reproducción, preferentemente mediante vías no espurias, como lo es el fortalecimiento del mercado interno. En todo caso, como señala Mandel (1987:105), *“estos problemas no pueden resolverse con una sola fórmula”*. Esto en tanto que, como se ha explicado, el sistema capitalista actúa como una estructura jerarquizada que precisa de diferentes niveles de productividad y desarrollo de las fuerzas productivas.

Ante todo, es necesario no perder de vista que, tal como señalan Pérez Sáinz y Mora Salas (2009:420), *“los y la viabilidad del contrato social radican en los propios procesos de generación y apropiación de excedente. Las contradicciones que los caracterizan y los límites históricos a los que están expuestos conllevan también cortapisas en la dinámica y alcance de la ciudadanía social”*. Es decir, los límites de la ciudadanía en las sociedades capitalistas vienen dados por la naturaleza, dinámica y racionalidad de clase.

---

<sup>59</sup> El caso de México se dio en la década de los treinta con la formulación de su Código de Trabajo.

### **3.5 Conclusiones capítulo III.**

El resultado de la reestructuración productiva ha sido el incremento de los niveles de flexibilización de las formas en que se vincula el capital con la fuerza de trabajo, al tiempo que se han deteriorado sus condiciones de trabajo. El costo de mercados volátiles y de la incesante actualización tecnológica ha sido trasladado al eslabón con menos poder en la dinámica económica.

Es importante subrayar el carácter estructural y sistémico del proceso de precarización laboral. El exceso de fuerza de trabajo, solo es tal en relación a las necesidades del capital, a sus estrategias de reivindicación de la tasa de ganancia. De allí que las estrategias de reestructuración productiva, las políticas de desregulación de mercados laborales, la precarización y excedente de trabajadores respondan a la lógica de apropiación máxima del plusvalor.

Este hecho, que el esquema laboral actual sea producto y responda a la lógica de acumulación del sistema capitalista mexicano, significa que dichas relaciones precarizadas (que común y vagamente suele llamársele “informalidad”) no son un residuo de modelos previos de producción y tampoco un período de reajuste coyuntural que se tenderá a resolver automáticamente, una vez se eliminen las rigideces de los mercados, como achacarían las vertientes de pensamiento neoclásico, así como no es una característica exclusiva de las unidades empresariales menores, también acaece – y, principalmente – en los sectores modernos, que producen para exportación.

En ello radica la importancia de analizar las formas de la fuerza de trabajo en relación a su vínculo inexorable e indiferenciable del proceso de acumulación capitalista. Se esbozan cuatro formas de relación entre el trabajo y el capital productivo: vínculo directo, vínculo indirecto (semidependiente e improductivo), vínculo suplementario dependiente y el vínculo complementario.

Formalizar lo informal no es, en ninguna forma, una política universalizable. Es decir, no va a eliminar lo ‘informal’ (ni siquiera esa conceptualización amorfa y desdibujada que se suele hacer del término en las organismos internacionales e

instancias gubernamentales), ni a minimizarlo, por tanto no puede tampoco palear la precarización laboral.

Pese a que se reconocen las loables (y discursivas) intenciones de la Organización Internacional del Trabajo de individualizar un segmento de la economía que, pese a las condiciones precarizadas en que se desenvuelve, genera buena proporción de los empleos, con el afán de resolver la problemática laboral y “ampliar” en un contexto modernizador las “potencialidades” del mismo. No obstante, es importante hacer notar que nada se resolverá con el puro análisis de las consecuencias del fenómeno. Es decir, el que amplias franjas de la fuerza laboral se encuentren en condiciones de precarización (“informalidad”, “trabajo informal”, “marginalidad”, “exclusión social o ciudadana”, “pobres” o como se dé denominarle) no responde a la ineficacia de un sector o de ciertos empresarios, al contrario, es el resultante de un proceso sistémico y estructural de reproducción del capital, a nivel global y nacional. Por ende, la búsqueda de respuestas a la problemática laboral debe partir de la comprensión de los procesos, ciclos y fases de la economía en cuestión.

## **Conclusiones.**

La principal conclusión de este trabajo es la constatación analítica de que las condiciones de la fuerza de trabajo en México responden a las necesidades del proceso de acumulación de capital. Es decir, ha sido la misma dinámica del crecimiento económico, la expansión de la producción capitalista, su penetración nuevas órbitas de valorización y la ampliación del poder de la clase capitalista la que han consolidado la situación de mayor precarización en la clase trabajadora. Al tiempo que ésta se erige en un obstáculo para la reproducción sistémica.

Bajo esta lógica, pierden validez las vertientes teóricas con raíces neoclásicas. Mismas que a la par de esgrimir un discurso panegírico de la “formalidad” (aun en los términos difusos que suele ser definida), atribuyen a su contraparte, la “informalidad”, características de marginales al sistema – con más o menos potencial de integrarse a la modernidad, pero marginales, al fin –, de excluidos, de desperdicio económico y social, de segmentos secundarios y desestructurados.

Y se reafirma la necesidad de analizar el sistema socioeconómico como un todo dialéctico. En tanto que, el capitalismo es una realidad compleja que actúa como unidad de matices técnicos, sociales e ideológicos. Es decir, supone cierta relación dada del sistema de fuerzas productivas, cierto vínculo entre grupos y clases, así como una determinada configuración del sistema de formas de conciencia social. Y cuando asciende de una a otra fase, las tres aristas del caso y el particular tipo de unidad que entre ellas se establece, se transforman de una u otra forma. Y el cambio es global, afectando a la sociedad en su conjunto (Valenzuela, 1988: 27). En otras palabras, la masificación de las formas precarizadas de trabajo a la que se asiste en la fase neoclásica del capitalismo mexicano y mundial, responden a las necesidades de acumulación de capital (de reivindicación de las ganancias), de forma sustantiva, como parte del engranaje, no como una deformación atípica o marginal al sistema.

Por ende, aún lo informal (al ser dotado de significación semántica y definirle como el conjunto de trabajadores que se desenvuelven bajo una lógica no capitalista), contribuye a la reproducción del sistema y reacciona a los vaivenes del mismo. Se

ven subordinados e incluidos en la dinámica del capital. Más todavía, como antelaba Mandel (1987: 177): la expansión del ejército industrial de reserva se ha convertido “*en un instrumento consciente de política económica al servicio del capital*”.

Asimismo, al ser concebido como un todo, el sistema capitalista ha propugnado por una división internacional del trabajo que direcciona actividades de manufactura a países en los que las condiciones jurídico-políticas y económicas permiten contratar mano de obra mucho más barata que en los países desarrollados. Reservando para el centro el desarrollo de aquellos eslabones del proceso productivo con mayores componentes tecnológicos. Lo cual incrementó la tasa de explotación y paralelamente, contrajo los mercados para colocar las ingentes cantidades de mercancías que ahora el sistema se encuentra en capacidad de producir. De allí, el afán de promover el comercio internacional como ‘motor’ del crecimiento económico, o más bien como ente dinamizador de la rotación del capital adelantado.

En estas condiciones se ha insertado México al contexto mundial, mediante el fomento de las exportaciones manufactureras y apertura comercial y financiera. En suma, ha situado exógenamente el motor de su economía. A la postre, el afán por el mercado externo ha acarreado una profunda desarticulación entre las ramas productivas y una exacerbada dependencia del capital extranjero (en términos productivos y financieros). También, dada la división internacional del trabajo señalada, es constatable un aumento de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo. Deteriorando con ello las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, misma que constituye un eslabón ineludible para reproducir el sistema en general.

Además, el estancamiento relativo de la inversión productiva en contraste con la expansión sin precedentes del sector terciario (inversión improductiva en términos de generación de valor), así como, la preminencia de ramas industriales basadas en la extracción de recursos naturales y baja tecnología, plantean una base inestable de las condiciones de acumulación para la economía mexicana. De lo



que se deduce que, a nivel agregado, el modelo de economía abierta no cumplió su promesa de crecimiento y modernización para México. Únicamente, para ciertos segmentos, principalmente aquellos ligados a las corporaciones transnacionales, sí implicó crecimiento y ganancias. Legando, a treinta años de su funcionamiento, insuficiencia en el desarrollo de medios de producción y fragilidad en términos productivos, financieros y sociales.

Por todas estas razones, es imperativo insistir en la imposibilidad concreta y universalizable subyacente a los procesos de “desinformalización”, de tránsito “a la formalidad”, o de “atacar la informalidad” propuestos por la OIT y adoptados tanto por el gobierno mexicano, como por la mayoría de gobiernos latinoamericanos. En tanto que el sistema capitalista se vale para maximizar sus ganancias de la fuerza de trabajo como un todo, desarrolle o no sus actividades productivas con la mediación del vínculo salarial de cualquier tipo. En ese sentido, es preponderante analizar la fuerza de trabajo con énfasis en el vínculo que presenta con el capital productivo, para tener una aproximación más explícita de su rol en el sistema y, por ende, de aquellos puntos en los que es indispensable intervenir.

Así, se sugiere una taxonomía para facilitar la comprensión de los procesos de trabajo. Esta se condensa en cuatro categorías principales: vinculación directa entre la fuerza de trabajo y el capital productivo, vínculo indirecto (que se puede subdividir en semidependiente e improductiva), vínculo suplementario dependiente y el vínculo complementario. Del análisis de la economía mexicana, se verifica una transformación de los pesos de cada una de dichas formas de relacionarse de los procesos de trabajo con el capital productivo. Concretamente, dada la caída de la tasa de ganancia desde el 2005, las necesidades de valorización y realización del capital han impelido la expansión de los trabajadores productivos, así como de los que tienen un vínculo suplementario dependiente.

Avanzar en el perfeccionamiento de la medición empírica de este tipo de categorizaciones más útiles para analizar el mercado de trabajo, constituye un rubro importante para posteriores investigaciones. Sobre todo en lo que respecta a la comparabilidad con estadísticas de décadas anteriores.

En síntesis, el capital altamente dependiente de la fuerza de trabajo, no puede sobrevivir a su eliminación, tanto de la producción material, como de los procesos de circulación y distribución, puesto que tampoco puede reproducirse ante la saturación de inventarios. En otras palabras, *“la relación entre capital y trabajo, por lo tanto, es una relación de huida y dependencia mutuas, pero no una relación simétrica: el trabajo puede escapar, el capital no.”* (Holloway, 1999: 548).

Considerando además que, en el contexto mexicano actual, una mutación económica de carácter máximo está descartada. Se vuelve imprescindible que las políticas públicas tomen en cuenta los procesos subyacentes al funcionamiento del sistema *“pero a partir de la conservación, o reproducción, de sus rasgos más esenciales”*. (Valenzuela, 1988:27). Es decir, de facilitar las condiciones para la reproducción del capital, a saber: realización de mercancías (para la correspondiente reinversión del capital en medios de producción o elementos de la nueva producción); la conservación y reproducción de la fuerza de trabajo, aun la que se encuentra fuera del proceso directo de producción; y reproducir las condiciones de explotación de los trabajadores, es decir, que estos sean al mismo tiempo legalmente libres y estén liberados de medios de producción propios.

## **Bibliografía**

Aguilar, Isaías; Arellanes, Paulino y Jesús Rivera, (1997), “Las relaciones económicas internacionales de México en el período 1965 -1995”, en: Reyno, J. y J. García (coord.), Treinta años de economía: 1965 – 1995. Una visión desde Puebla. UNAM, México. Pp. 65 – 125.

Aguirre, Carlos, (2007), “Los procesos de trabajo taylorista y fordista. Notas sobre la hiperracionalización del trabajo y la caída de la tasa de ganancia”, En: Revista Mundo Siglo XXI, Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal, México. Enero N°11. Pp. 23-43.

Aguirre, Teresa, y Sergio de la Peña, (2006), De la Revolución a la Industrialización. Océano/UNAM, en: Semo, Enrique (Coord.) Colección Historia Económica de México, tomo IV. 553 pp.

Aguirre, Teresa, (2012), La era neoliberal, UNAM. México.

Ángeles, Sarahí y Josefina Morales, (1993), “Economía mexicana: 1991 en el cambio estructural”, en: Rangel, José (Comp.). La coyuntura neoliberal a mitad del período, ¿autónoma o inducida? Libros de la Revista Problemas del Desarrollo. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México. Primera Ed. Pp. 89 – 105.

Arceo, Enrique, (2006), “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares”, En: Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique, Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, agosto 2006. Pp. 27 -65.

Armendáriz, Manuel. (2010). “Características y condicionantes del escenario internacional”. En: México, pensar y decidir la próxima década. (2010). Centro de estudios estratégicos nacionales. Tomo I. Pp. 107 – 133.

Ávila, José Luis, (2006), *La era neoliberal*, UNAM Editorial, México.

Banco de México, (2009), “La productividad en la industria manufacturera mexicana: calidad del trabajo y capital humano”, *Revista Comercio Exterior*, vol. 59, núm. 1. Pp. 16 -36.

Banco Mundial, (2014), *Base de datos economía y crecimiento (1980 – 2012)*, [En línea] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>

Camacho, Manuel, (1980), *La clase obrera en la historia de México, el futuro inmediato*, Siglo XXI Editores. México.

Campos, Guillermo, (2008), “La economía informal y sus posibilidades de desarrollo”, Documento preparado desde la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla para la Jornada de Economía Crítica. España.

Campos, Leticia, (1993), “La política de industrialización del gobierno actual”, en: Rangel, José (Comp.), *La coyuntura neoliberal a mitad del período, ¿autónoma o inducida?* Libros de la Revista Problemas del Desarrollo, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México. Primera Ed. Pp. 135 – 145.

Chan-Lee, James y Helen Sutch, (1985), *Profits and rates of return in OECD countries*, OECD Economic and Statistics Department Working Paper N°20. París, Francia.

Corchado, María del Carmen, (2010), “La inserción de México en los mercados y regiones dentro de la globalización”, en: *México, pensar y decidir la próxima década*. (2010), Centro de estudios estratégicos nacionales. Tomo I. Pp. 188 – 236.

Coriat, Benjamín, (1993), *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI Editores, España.

Costa, Edmilson, (2008), *A globalização e o capitalismo contemporâneo*. Editora Expressão Popular, 1° Ed, São Paulo, Brasil.

Dabat, Alejandro y Miguel Rivera Ríos, (1993), “Las transformaciones de La economía mundial”, Investigación económica, num. 206, Facultad de Economía, UNAM, México.

Dabat, Alejandro, (2009), “Capítulo 2. Economía del conocimiento y capitalismo informático (o internacional), Notas sobre estructura, dinámica y perspectivas de desarrollo”, en: Globalización, conocimiento y desarrollo. Tomo I. Dabat, A. y Rodríguez, J. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Ed. Porrúa. México.

De la Garza, Enrique, (2000a), “La flexibilidad del trabajo en América Latina”. En: De la Garza (coord.). Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. México: El Colegio de México/Flacso/UAM/FCE. Pp. 148-173.

De la Garza, Enrique, (2000b), “Flexibilidad del trabajo: discurso y construcción social”, Región y Sociedad, vol. XII, núm. 19. El colegio de Sonora. México. Pp. 32 – 81 [En línea] Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/102/10201902.pdf>

De la Garza, Enrique, (2011), “Más allá de la fábrica: los desafíos teóricos del trabajo no clásico y la producción inmaterial”, Revista Nueva Sociedad, N° 232, marzo-abril, Buenos Aires, Brasil. Pp. 50 – 70.

De la Garza, Enrique, (2012), “La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global”, en: Celis, Juan Carlos (coord.), La subcontratación laboral en América Latina: Miradas multidimensionales, Escuela Nacional Sindical, Medellín, Colombia. Pp. 17 – 40 [En línea] Disponible en: <http://www.izt.uam.mx/sotraem/NovedadesEditoriales/Subcontratacion.pdf>

De Soto, Hernando, (1987), *El otro sendero*, Ed. Diana. México.

Doeringer, Peter y Michael Piore, (1985), *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

Dore-Cabral, Carlos, (1995), “Referentes heurísticos para la teoría de la economía informal”, en: Portes, A. (1995), En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. FLACSO. Pp. 13 – 26.

Dos Santos, Theotonio, (1971), “La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina”, en:” La dependencia político económica de América Latina”, Editorial Siglo XXI. México, D. F. Pp. 149 - 187.

Dos Santos, Theotonio, (2000), *A teoria da dependência. Balanço e perspectivas*, Editorial Civilização Brasileira. Rio de Janeiro.

Duménil, Gerard y Dominique Lévy, (2005), “From prosperity to neoliberalism. Europe before and after the structural crisis of the 1970’s”, [En línea] Disponible en: <http://www.jourdan.ens.fr/levy/>

Foster, John Bellamy (2010), “The Age of Monopoly-Finance Capital”, Monthly Review Magazine, vol. 61. Estados Unidos.

Friedman, Milton y Rose Friedman, (1980), *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Ediciones Grijalbo, S. A. Barcelona, España.

Friedman, Milton, (1984), *Capitalismo e liberdade*, Abril Cultural. São Paulo, Brasil.

Furtado, Celso, (1975), *A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina*, Editora Civilização Brasileira. Rio de Janeiro, Brasil.

Furtado, Celso, (1983), *A nova dependência. Dívida externa e monetarismo*, Editora Paz e Terra. Rio de Janeiro, Brasil.

Gereffi, Gary y Raphael Kaplinsky, (2001), “The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalisation”, IDS Bulletin Volume 32 No 3, Institute of Development Studies, Reino Unido. Pp. 2-14.

González, Gerardo, (2004), La globalización y el mercado de trabajo en México, en: Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, vol. 35,

N°138. Julio- septiembre 2004. Pp. 97 – 124. [En línea] Disponible en: <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde138/PDE13806.pdf>

Gordon, David; Richard, Edwards y Michael Reich, (1986), *Trabajo segmentado, trabajadores divididos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, España.

Gunder Frank, Andre, (1973), *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Siglo XXI Editores. 2da edición. Buenos Aires, Argentina.

Harvey, David, (1990), *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, Fondo de Cultura Económica. México.

Harvey, David, (2004), *El nuevo imperialismo*, Ediciones Akal. España.

Hobsbawn, Eric, (1997), *Historia del Siglo XX*, Crítica-Grijalbo Mondadori. Barcelona, España.

Holloway, John, (1994), “Marxismo, Estado y Capital. Surgimiento y caída del Keynesianismo”, Fichas temáticas de Cuadernos del Sur. Buenos Aires, Argentina.

Holloway, John, (1999), “El capital se mueve”, en: Vega, Renán (comp.). *Marx y el Siglo XXI: Una defensa de la historia y del socialismo*, Ediciones Antropos, Bogotá. Pp. 539-551.

Huerta, Rogelio y Jesús Méndez, (1997), “La economía mexicana, ¿ha cambiado en 30 años?”, en: Reyno, J. y J. García (coord.), *Treinta años de economía: 1965 – 1995. Una visión desde Puebla*. UNAM, México. Pp. 127 – 163.

INEGI (2014b), Base de datos de población, PIB y cuentas nacionales (1970-2010). [En línea] Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/>

INEGI, (1985), Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. México D.F.

INEGI, (1993), Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. México D.F.

INEGI, (2005), Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. México D.F.

INEGI, (2013), La industria automotriz en México. Series estadísticas sectoriales. [En línea] Disponible en: [http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/Automotriz/2013/702825051204.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/Automotriz/2013/702825051204.pdf)

INEGI, (2014a), Base de datos ocupación y empleo. [En línea] Disponible en: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>

INEGI, (2014c), La informalidad laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Marco conceptual y metodológico. México. [En línea] Disponible en: [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/doc/Informalidad\\_marco-met.pdf](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/doc/Informalidad_marco-met.pdf)

Kerr, Clark, ([1954] 1977), “The balkanization of labor markets”, en *Labor markets and wage determination: The balkanization of labor markets and other essays*. University of California Press. Pp. 94 -110.

Lazarte, Rolando, (2000), “El “sector informal”: Una revisión conceptual bibliográfica”, en: *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.*, vol. 31, n°121, abril-julio 2000, IIEc-UNAM. México. Pp. 35-62.

López Collazo, Néstor, (2000), “La organización del trabajo, el sujeto social y el Programa de Transición”, *Revista Herramienta* N°9. Buenos Aires, Argentina. Pp. 61 -85.

Maito, Estaban, (2013), “La transitoriedad histórica del capital: La tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX”, Paper N° 59285, Munich Personal RePEc Archive. [En línea]. Disponible en: [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/59285/3/MPRA\\_paper\\_59285.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/59285/3/MPRA_paper_59285.pdf)

Mandel, Ernest, ([1987] 1993), *El capitalismo tardío*, Siglo XXI Editores, México.

Mandel, Ernest, (1987), *El capitalismo tardío*, Ediciones ERA, Segunda reimpresión. México.



Mariña Flores, Abelardo, (2012), “La crisis mexicana de 2008-2010 en perspectiva histórica y en el contexto de la crisis mundial”, en: García Castro, María Beatriz (coord.), *Estudios sobre México en la crisis mundial: escenario nacional tras dos décadas de apertura y desregulación*, UAM-A, México, pp.27-61.

Marsden, David, (1994), *Mercados de trabajo, límites sociales de las nuevas teorías*, Centro de publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Marshall, Alfred, ([1890] 2003), *Principles of economics*, Macmillan, Londres.

Marx, Karl y Friedrich Engels, ([1848] 2004), *Manifiesto del partido comunista*, Editorial Ecuador. Quito, Ecuador.

Marx, Karl, ([1867] 1974), *El Capital, Libro I, capítulo VI (inédito)*, Siglo XXI, Madrid.

Marx, Karl, ([1867] 2012), *El Capital. Crítica de la economía política*, Tomo I. 3ra Edición, octava reimpresión. Fondo de Cultura Económica. México.

Marx, Karl, ([1894] 2011), *El Capital. Crítica de la economía política*, Tomo III. 2da Edición, trigésima reimpresión. Fondo de Cultura Económica. México.

McNabb, Robert y Paul Ryan, (1990), “Segmented labor markets.” En: Current issues in labour economics. Ed. D. Sapsford y Z. Tzannatos. Houndmills: Macmillan.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCit), (2015), Portafolio de Servicios de Colombia se Formaliza. [En línea] Disponible en: <http://colombiaseformaliza.com/ejes-del-programa/ruedas-de-formalizacion/servicios-ofrecidos-por-las-entidades-participantes/>

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), (2013), Plan Integral de Combate al Trabajo No Registrado. Propuesta de acciones articuladas para enfrentar la informalidad laboral. Presentación del plan, Argentina. [En línea] Disponible en:

[http://www.cta.org.ar/IMG/ppt/plan\\_integral\\_de\\_combate\\_al\\_trabajo\\_no\\_registrado.ppt](http://www.cta.org.ar/IMG/ppt/plan_integral_de_combate_al_trabajo_no_registrado.ppt)

Montoya, Aquiles. (1995). *Informalidad urbana y nueva economía popular*. UCA editores. San Salvador.

Mora Salas, Minor y Oliveira, Orlandina de, (2009), "La degradación del empleo asalariado en los albores del siglo XXI: Costa Rica y México", *Papeles de Población*, num. Julio-Septiembre. Universidad Autónoma del Estado de México, México. Pp. 195-231.

Mora Salas, Minor, (2005), "Ajuste y empleo: notas sobre la precarización del empleo asalariado", En: *Revista de Ciencias Sociales*, vol. 108, Universidad de Costa Rica, Costa Rica. Pp. 27-40.

Mowery, David y Nathan Rosenberg, (1998), *Paths of innovation technological change in 20th century America*, Cambridge University Press.

Neffa, Julio César, (2001), *La teoría neoclásica ortodoxa sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. El papel de los intermediarios*, Artículo preparado para el 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo. Buenos Aires.

Neffa, Julio César y Enrique de la Garza Toledo, (2010), "Modelos económicos, modelo productivo y estrategias de ganancia: conceptos y problematización". En: *Trabajo y modelos productivos en América Latina: Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal*. Coordinado por: Enrique de la Garza Toledo y Julio César Neffa. 1ª ed. Buenos Aires. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

OIT (1972), *Employment, incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, Ginebra.

OIT (1976), *International recommendations on labour statistics*, Ginebra.

OIT (2002), *El trabajo decente y la economía informal*, VI informe desarrollado para la Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª reunión. Ginebra.

OIT (2007), “La economía informal: hacer posible la transición al sector formal”. Documento de trabajo para coloquio interregional tripartito sobre la economía informal. Ginebra.

OIT (2011), *Statistical update on employment in the informal economy*, Ginebra. [En línea] Disponible en: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/presentation/wcms\\_157467.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/presentation/wcms_157467.pdf)

OIT (2012), *Panorama laboral 2012, América Latina y el Caribe*. Primera edición. Oficina Regional para América Latina y el Caribe.

OIT (2014), *Panorama temático laboral. Transición a la formalidad en América Latina y el Caribe*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima.

Ordóñez, Sergio, (2004), “La nueva fase de desarrollo y capitalismo del conocimiento: elementos teóricos”, *Comercio Exterior*, México. Vol. 54, No. 1, Enero 2004. Pp. 4-17.

Organización Mundial del Comercio (OMC), (2013), *Informe sobre el comercio mundial 2013, factores que determinan el futuro del comercio*, Ginebra, Suiza.

Peña Nieto, Enrique, (2013), “Presidente Peña Nieto presentó el Programa para la Formalización del Empleo 2013”. Vídeo de Gobierno de la República. [En línea] Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=ilayUHKSQrg>

Pérez Sáinz, Juan Pablo y Minor Mora, (2009), “Excedente económico y persistencia de las desigualdades en América Latina”, *Revista Mexicana de Sociología* 71, núm. 3 (julio-septiembre). Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México. Pp. 411 – 451.

Pérez, Carlota, (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Ed. Siglo XXI. México.

Portes, Alejandro, (1995), *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. FLACSO, México.

PREALC (1981), “La evolución de los problemas de empleo, 1950 – 1980”, en: CEPAL, *Dinámica del subempleo en América Latina, Estudios e informes*, 10. Santiago de Chile. Pp. 14 – 34.

Reyes, Miguel, (2011), *Los salarios en México. Revista Análisis Político*. Fundación Friedrich Ebert Stiftung. México.

Romano, Ruggiero, (1973), *Colección Los Hombres de la historia, Henry Ford*. N° 38, CEAL. Buenos Aires.

Rostow, Walt Whitman, (1971), *Etapas do desenvolvimento econômico (Um manifesto não comunista)*, Zahar Editores, Rio de Janeiro.

Salinas, Edmar y María Elena Tavera, (2008), “La transición de la economía mexicana 1982 - 2004”, en: Vidal, G (Coord.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, CLACSO, México. Pp. 275 – 289.

Schatan, Jacobo; Paas, Dieter, y Álvaro Orsatti, (1991), *El sector informal en América Latina. Una selección de perspectivas analíticas*, Centro de investigación y docencia económicas. México.

Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS), (1995), “Tendencias de la estructura económica y el sector informal en México (1988 – 1993)”. Cuaderno de trabajo N° 10. México. Pp. 8 – 98.

Sotelo, Adrián, (2003), *La reestructuración del mundo del trabajo. Superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*, Universidad Obrera de México. Editorial Itaca. México.

STPS (2013), Programa de Apoyo para la Productividad (PAP). Presentación del programa, México. [En línea] Disponible en: [http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas\\_atencion/areas\\_atencion/prod](http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas_atencion/areas_atencion/prod)

uctividad\_laboral/productividad/prog/pdf/PRESENTACION%20DEL%20PROGRAMA.pdf

Tinoco, Elizabeth, (2013), Conferencia en el Foro Económico Político Laboral 2013, Citado en el periódico Reforma, México.

Tomé, Juan Pablo, (2007), “Mecanización y distribución del ingreso en la crisis de rentabilidad de la economía mexicana”, en: *Economía Gestión y Desarrollo*, N°5. Universidad Pontificia de Comillas, España. Pp. 7-40.

United Nations (1983), Monthly Bulletin of Statistics. New York, December 1983.

United Nations (1988), Monthly Bulletin of Statistics. New York, December 1988.

United Nations (1992), Monthly Bulletin of Statistics. New York, December 1992.

United Nations (1998), Monthly Bulletin of Statistics. New York, December 1998.

United Nations (2004), Monthly Bulletin of Statistics. New York, December 2004.

United Nations (2009), Monthly Bulletin of Statistics. New York, December 2009.

Valenzuela, José, (1988), *El capitalismo mexicano en los ochenta. ¿Hacia un nuevo modelo de acumulación?*, Ediciones Era. México.

Videgaray, Luis, (2013), “Videgaray: La reforma hacendaria debe atacar la informalidad”, Entrevista brindada a ADN Político durante la Octava Cumbre Financiera Mexicana Latin Finance, el 9 de abril de 2013. [En línea] Disponible en: <http://www.adnpolitico.com/gobierno/2013/04/09/videgaray-la-reforma-hacendaria-debe-atacar-la-informalidad>

Vitali, Stefania; Glattfelder, James y Stefano Battiston, (2011), “The network of global corporate control”, Instituto Federal Suizo de Tecnología, Zurich.