



PENSAR EL FUTURO DE MÉXICO
COLECCIÓN CONMEMORATIVA DE LAS REVOLUCIONES CENTENARIAS

Déficit social de México

Federico Novelo Urdanivia

Carlos García Villanueva
coordinadores



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

RECTORÍA UNIDAD XECUBILCO División de Ciencias Sociales y Humanidades

DÉFICIT SOCIAL DE MÉXICO

| Pensar el futuro de México |
COLECCIÓN CONMEMORATIVA DE LAS REVOLUCIONES CENTENARIAS

Primera edición: septiembre de 2010

D.R. © Universidad Autónoma Metropolitana
UAM-Xochimilco
Calzada del Hueso 1100
Col. Villa Quietud, Coyoacán
C.P. 04960 México, DF.

ISBN: 978-607-477-337-8

ISBN de la colección: 978-607-477-287-6

Impreso y hecho en México / Printed and made in Mexico

DÉFICIT SOCIAL DE MÉXICO

Federico Novelo Urdanivia
Carlos García Villanueva
Coordinadores



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD XOCHIMILCO División de Ciencias Sociales y Humanidades



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Rector general, Enrique Fernández Fassnacht

Secretaria general, Iris Santacruz Fabila

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD XOCHIMILCO

Rector, Salvador Vega y León

Secretaria de la Unidad, Hilda Rosario Dávila Ibáñez

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Director, Alberto Padilla Arias

Secretario académico, Jorge Alsina Valdés y Capote

Jefe de la Sección de Publicaciones, Miguel Ángel Hinojosa Carranza

PENSAR EL FUTURO DE MÉXICO.

COLECCIÓN CONMEMORATIVA DE LAS REVOLUCIONES CENTENARIAS

Coordinador general, José Luis Cepeda Dovala

Secretario, Miguel Ángel Hinojosa Carranza

CONSEJO EDITORIAL

Presidente, José Luis Cepeda Dovala

Ramón Alvarado Jiménez / Roberto Constantino Toto / Sofía de la Mora Campos

Arturo Gálvez Medrano / Fernando Sancén Contreras

COMITÉ EDITORIAL

Ramón Alvarado Jiménez / Jorge Iván Andrade Narváez

José Luis Cisneros / Francisco Luciano Concheiro Bórquez

Roberto Eibenschutz Hartman / Francisco Javier Esteinou Madrid

Luis Adolfo Esparza Oteo Torres / José Flores Salgado

Alejandro Gálvez Cancino / Arturo Gálvez Medrano

Raquel Adriana García Gutiérrez / Patricia Gascón Muro

Etelberto Ortiz Cruz / Mario Ortega Olivares

Silvia Radosh Corkidi / Ernesto Soto Reyes Garmendia

Salvador Vega y León / Luis Miguel Valdivia Santa María

ASISTENCIA EDITORIAL

Irais Hernández Güereca (diseño de portada)

Yaritza López Báez / Varinia Cortés Rodríguez

ÍNDICE

Presentación	9
<i>Salvador Vega y León</i>	
<i>Alberto Padilla Arias</i>	
<i>José Luis Cepeda Dovala</i>	
Introducción	
La cuestión social mexicana	11
<i>Federico Novelo Urdanivia</i>	
La política social: sus déficit	21
<i>Rolando Cordera Campos</i>	
La seguridad social en México	43
<i>Leonardo Lomelí Vanegas</i>	
Mujeres, trabajo precario y pobreza: estado de Guerrero	73
<i>Janette Góngora Soberanes</i>	
<i>Martha Castrejón Vacío</i>	
Economía informal y mercado depredador	109
<i>Mario Ortega Olivares</i>	
Espejismos del trabajo precario e informal	143
<i>Marco Augusto Gómez Solórzano</i>	
<i>Celia Pacheco Reyes</i>	
Los jóvenes y el trabajo en México	187
<i>Carlos García Villanueva</i>	
La migración de ayer y de hoy	211
<i>Federico Novelo Urdanivia</i>	

PRESENTACIÓN

Presentamos *Pensar el futuro de México*. Colección conmemorativa de las revoluciones centenarias como parte de la celebración del bicentenario de la Independencia de México y del centenario de la Revolución Mexicana. En reconocimiento de la trascendencia de aquellos dos hechos históricos para la determinación de la realidad contemporánea de nuestro país, los volúmenes que integran esta colección abordan diversos aspectos sociales, económicos, políticos, culturales e institucionales considerados centrales en el desempeño de la sociedad mexicana actual.

El objetivo de la obra en su conjunto es la elaboración de un análisis crítico que permita la mejor comprensión de la realidad contemporánea y facilite un balance de lo que hasta el momento se ha logrado y de cómo deberán afrontarse los nuevos desafíos previstos en el futuro.

Cada volumen de la colección ofrece la visión histórica de un tema, explica las circunstancias actuales de nuestra nación sirviéndose de los hechos pasados considerados relevantes en la conformación del México de hoy, y presenta alternativas para superar tanto los retos del presente como aquellos que ya pueden ser avizorados en el desarrollo histórico de nuestro país. La colección pretende hacer no sólo una revisión descriptiva del pasado, sino una reflexión equilibrada acerca de las fortalezas que posee nuestra sociedad y de aquellas que debe propiciar para esbozar un proyecto de nación en el que se privilegie el bien común en un régimen de respeto a las libertades, las diferencias y los derechos civiles de los ciudadanos.

Salvador Vega y León
Rector de la Unidad

Alberto Padilla Arias
Director de la DCSH

José Luis Cepeda Dovala
Coordinador general de la Colección

INTRODUCCIÓN

La cuestión social mexicana

El abultado cuerpo de celebraciones que acompaña al bicentenario del inicio de la Revolución de Independencia y al centenario de la Revolución Mexicana, y que ha cobijado numerosas expresiones oficiales más entusiastas que reflexivas, abre un espacio significativo para que la participación universitaria tome su sitio en estos actos con los instrumentos que le son propios y fundamentales: la razón y la reflexión. Las universidades públicas, peculiares *conciencias críticas* de las sociedades a las que pertenecen, y a las que están obligadas a servir, se entregan a la evocación de los hechos históricos estableciendo considerable distancia respecto de irreflexivas emociones patrioterías, que tienden a distorsionar los acontecimientos que se celebran, para aplicarse a la evaluación social, económica y política de los resultados de aquellas gestas extraordinarias.

Desde que Agustín de Iturbide declaró que ya nos había hecho libres y a nosotros correspondía la búsqueda de instrumentos que nos hicieran felices, hasta las notables omisiones y fallas oficiales del presente —escorado por una inquietante crisis que sólo ha sido superada en la imaginación presidencial—, la realidad social del país ha navegado entre la polarización, el adelgazamiento de las formas diversas de cohesión y lo que algunos analistas consideran el mayor problema moral mexicano: la persistente y notable desigualdad, que se cuenta entre las más agudas del planeta y que ha resistido con envidiable firmeza los periódicos esfuerzos de algunos, pocos, gobiernos para mitigarla.

La condición de país no desarrollado con una estructura productiva poco ágil para responder a las variaciones de la demanda *inelástica*; con todo tipo de recursos subutilizados comenzando por la población en edad de trabajar –la PEA–; con una cultura derivada –no *original*–, según la condenatoria descripción de don Samuel Ramos, con la consecuente, temprana y sólida afición por la imitación; con programas diversos de modernización extrañamente reñidos con la tradición, más indígena que hispana y más rural que urbana, según Octavio Paz; con un listado de desigualdades odiosamente extenso y documentable en las remuneraciones y en el consumo, en los sectores, en las regiones, en los órdenes de gobierno, entre los sexos y las edades, en las etnias, en la administración de las normas y las oportunidades, en el ingreso cultural, en la nutrición, en el acceso al crédito, a la educación y a la atención de la salud, en la vivienda, en el esparcimiento y en la edificación de expectativas; y con un sitio brutalmente subordinado en el orden mundial.

El ya no tan reciente propósito oficial por priorizar a la estabilidad –de precios y de tipo de cambio– sobre el crecimiento, fue el resultado de las políticas previas empeñadas en impulsar una industrialización sustitutiva de importaciones, financiada con endeudamientos diversos e impagables y orquestada por regímenes enemistados con la democracia y el Estado de derecho; de todo eso hubo, y mucho. El cuerpo de reformas iniciadas en 1982, el que privilegia a la estabilidad, también proviene de un éxito global del conservadurismo, no sólo económico, que se intentó imitar con inimaginables excesos. El adelgazamiento del amplio espectro de facultades institucionales del Estado, comenzando por la reorganización de la economía, con la emergencia de variadas y significativas *desregulaciones*, entre las cuales la desregulación reina fue la privatización, correspondió con la afirmación de Ronald Reagan quien, durante 1981, en su primera toma de posesión dijo: “El gobierno no es la solución a nuestro problema; el gobierno es el problema”. Sólo hasta 1997, el Banco Mundial (BM), en su informe anual, pudo reconocer que el desarrollo sin el Estado no es posible, y que un buen gobierno es, para todos, un producto de primera necesidad.

De cualquier manera, los gobiernos mexicanos, desde 1982 a la fecha, se han mostrado indiferentes frente a la realidad reconocida por el BM, y asombrosamente confiados en la indemostrable *magia del mercado* para aplicarse al diseño deforme y apresurado de numerosas, contradictorias y autoritarias reformas, a las que hoy es indispensable reformar. La supues-

ta autonomía del Banco de México (Banxico), que sólo se ha colocado al margen de los instrumentos democráticos de los que dispone la población –como el Congreso y la absurda Ley de Responsabilidad Hacendaria y Presupuestal que, prohibiendo el déficit, se empeña en la falacia de composición y en el inalcanzable equilibrio presupuestal y que fue aprobada por *todos* los partidos con representación en la Cámara de Diputados–, son muestras bastante representativas –por supuesto no únicas– de la afición imitadora de la ola conservadora que ha inundado al mundo. La paradoja observable es que la fortaleza gubernamental se ha empleado en el desmantelamiento del Estado.

En estos afanes, el desarrollo preferente del mercado externo –característica principal de las políticas económicas del periodo– ha tenido pavorosas consecuencias sociales. La destrucción de cadenas productivas domésticas, montada en el viejo Teorema de las Ventajas Comparadas, ha arrasado con empresas y puestos de trabajo para incrementar un *efecto multiplicador global* a costa de la reducción del nacional; la ubicación de un nivel miserable de los salarios –la *pauperización del factor trabajo*–, como la única ventaja comparativa del país, –al tiempo que ha colocado en la anemia al mercado interno, *el único instrumento de cohesión social en sociedades grandes y complejas*, según Celso Furtado– se convirtió en el más fuerte incentivo para el crecimiento exponencial de la migración, que continúa percibiendo al diferencial salarial con Estados Unidos como el principal resorte para abandonar el país. El no crecimiento económico ha producido un incremento alucinante de la informalidad y el subempleo, desperdiciando absurdamente el llamado *bono demográfico*. En los modernizadores delirios oficiales se ha producido la metamorfosis del medio rural en páramo, con la destrucción del circuito financiero correspondiente –crédito, aseguramiento, precios y subsidios– y la casi desaparición de la Banca de Desarrollo, que es el apoyo con el que otras naciones han experimentado un considerable crecimiento. La banca establecida en el país, la más extranjerizada del planeta, realiza actividades muy alejadas de la intermediación financiera que requiere la producción, para abandonarse al financiamiento del consumo y a la voraz obtención de variadas y abusivas comisiones, al grado de convertirse en correa de transmisión de capital hacia sus matrices durante la crisis en curso.

La fiscalidad, en la que el país muestra las menores habilidades recaudatorias de América Latina, se ha convertido en fuente suplementaria de desigualdad, al disponer de los trabajadores como los principales causan-

tes cautivos, mientras padecemos prácticas recurrentes de evasión, defraudación y elusión de esas obligaciones por parte del resto de factores productivos; es un espacio en el que la finanza pública se ha convertido en variable dependiente de los volátiles precios y las disponibilidades menguadas y menguantes de petróleo, un recurso natural no renovable, al tiempo que la creatividad oficial propone reformas que privilegian la imposición indirecta; castigo doble para los asalariados a los efectos de que todo su ingreso, que se destina íntegramente al consumo, resultará gravado, y a los efectos también que al recaudar por igual –como consumidores– a los desiguales, se profundiza la desigualdad. La expropiación gubernamental, fiscal, de Petróleos Mexicanos convierte en utopía la viabilidad de la empresa y colabora, al lado de la notable corrupción de directivos y sindicato, con las intenciones privatizadoras de los más recientes gobiernos. Del lado del gasto el panorama no es mejor. La escasa disponibilidad de recursos supondría el uso más talentoso de cada peso; no es así, por desgracia, en virtud de la perversa combinación de las preferencias oficiales por el gasto corriente y el subejercicio reiterado del gasto en inversión, por la notable falta de oficio de los altos funcionarios que reciben recursos para la construcción de ciertas obras cuyos estudios de factibilidad no se han realizado. En medio de tantas y tan significativas carencias nacionales, el subejercicio presupuestal debería convertirse en un delito, y de los gordos, para aplicarle las penas correspondientes.

El destacado sitio que en la retórica oficial se dispensa al Estado de derecho encuentra pocas vías, si alguna, de coincidencia con la realidad. F.A. Hayek, predecible autor de cabecera de nuestros gobernantes, percibía al Estado de derecho como el cuerpo de instituciones que permitían la defensa del gobernado ante los excesos del gobernante. El abogado Calderón, por lo visto, tiene otra percepción; la cancelación de derechos de los trabajadores, por ejemplo los del Sindicato Mexicano de Electricistas, es una clara negación del Estado de derecho –montada en una información distorsionada y en los humores colectivos sobre la pésima calidad y los peores cobros de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro–; ha sido también un obsequio a los poderes fácticos y una venganza contra una organización social incómoda.

En el frente social, por lo menos y como puede verse, los herederos políticos de las centenarias gestas no pueden entregar buenas cuentas. La búsqueda del pleno empleo, el cumplimiento de la definición constitucional del salario mínimo, la edificación de una sociedad de derechos, la

ampliación en la cobertura y la profundización en la calidad de los servicios de educación, salud y demás bienes públicos, las posibilidades de un Estado de bienestar, a los ojos gubernamentales parecen absurdas excen-tricidades propias de regímenes abandonados al populismo. Sin embargo, son los propósitos de la felicidad colectiva, por los que se logró la Inde-pendencia y estalló la Revolución. No son los tiempos más propicios para provocar, desde el poder, la reaparición del México bronco; sobre ello debe reflexionarse a fondo desde el gobierno para establecer las priorida-des que más convengan a la mayoría de los mexicanos.

Cumplidos sus primeros 35 años de existencia, la Universidad Autóno-ma Metropolitana ha sido invitada a participar en las centenarias cele-braciones de 2010, y a hacerlo con arreglo a su tradición académica, posibilidades y medios. Profesoras y profesores que también investigan, reflexionan y comunican resultados, participan en debates y producen li-bros; ese es nuestro capital social y humano, y no sólo en la UAM. Con la intención de abordar la cuestión social mexicana, hemos convocado a reconocidos estudiosos de los múltiples aspectos y facetas que componen el tema –de dentro y de fuera de nuestra universidad–, con el propósito de recorrer una parte significativa de las asignaturas de la circunstancia so-cial, con un resultado extraordinariamente gratificante.

El primer trabajo que se presenta en este volumen, “La política social: sus déficit”, del reconocido profesor Rolando Cordera Campos, de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, ofrece un completo panorama de la penuria social mexicana de los años recientes. Por mucho tiempo, el licenciado Cordera ha sido un notable intelectual ocupado en el tema como promotor incansable de debates profundos, tanto en medios electrónicos e impresos, y en su relevante *Seminario sobre la cuestión social* –que conforma un programa especial de la UNAM–; y ahora, como analista informado, riguroso y más que re-conocido. A las visibles cualidades descriptivas del problema, el trabajo de Cordera añade una inquietante aproximación al abultado cuerpo de costos alternativos, de oportunidad, que implicaría el mantener la cues-tión social fuera del centro de la agenda gubernamental, en el ámbito de la estabilidad, en el del entendimiento social y en el de la consolidación democrática.

El segundo artículo, del doctor Leonardo Lomelí Vanegas, actual di-rector de la Facultad de Economía de la UNAM, “La seguridad social en México”, hace visible la afortunada combinación de economía e historia

que este notable investigador personifica. Al evaluar la incompleta evocación que regularmente se hace del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Lomelí resalta el importante sitio tomado por este instituto en la reducción de costos de transacción en las relaciones capital-trabajo, justo en el arranque y durante el desarrollo de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Además, este trabajo arroja intensa luz sobre la ruta y mecanismos a emplear en la más talentosa manera de reformar a las instituciones que históricamente han integrado el llamado Sistema Nacional de Asistencia Social. Las notables investigaciones realizadas por este autor, varias de ellas publicadas por el Fondo de Cultura Económica, tienden a privilegiarlo, por su formación de economista e historiador y por su notable talento, como un exitoso economista político. El artículo que aquí se publica es una relevante muestra de la especialización que ha adquirido en el tema de la seguridad social, no sólo como componente fundamental de los ingresos indirectos y de nuestro más que incompleto Estado de bienestar, sino como condición indiscutible de la sociedad de derechos exigibles a la que todos aspiramos.

La descripción de una pobreza mexicana más indígena que mestiza y más rural que urbana, tiende a adquirir un mayor contraste cuando también se la percibe más, mucho más, femenina que masculina. El examen de la cuestión social mexicana se encontraría poco y mal servido sin la inclusión del relevante análisis de la situación de las mujeres; y resulta que aquí escapamos de esa imperdonable omisión, gracias al extraordinario trabajo de Janette Góngora Soberanes, de la UAM-Xochimilco y Martha Castrejón Vacío, consultora en género y políticas públicas, “Mujeres, trabajo precario y pobreza: estado de Guerrero”. El análisis simplista de la modernización nacional, ocupado en la verificación de la llamada *hipótesis de convergencia* con nuestro principal socio comercial, insiste en resaltar algunas evidencias en las que ambas sociedades convergen: ritmos de inflación, ciclo de los negocios y *empleo femenino*; por supuesto, tal caracterización corresponde al empleo urbano y adecuadamente calificado y, sin duda, incurre en la omisión de los numerosos olvidos que nos ofrece un reducido número de lunares de modernidad en un amplio cuerpo de atraso. A ese espacio, focalizado en el empobrecido estado de Guerrero, dirigen sus indagaciones nuestras autoras, con el plausible resultado de un trabajo ampliamente documentado, completo, sugerente, radical, en el único sentido relevante del término, el de ir a la raíz de las cosas y, lo que no es cuestión menor, propositivo.

Para el proceso de acumulación capitalista en el análisis de Carlos Marx, la sobrepoblación se convierte en uno de los elementos que pueden mitigar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. La figura del llamado *ejército de reserva industrial* ilustra la forma en la que el salario de los ocupados experimenta presiones a la baja por la presencia creciente de los no ocupados, con lo que se incrementa la tasa de explotación y, sin otras variaciones, la de ganancia. Un trabajo documentado, amplio y sugerente, desarrollado desde un enfoque marxista, nos es ofrecido por el doctor Mario Ortega Olivares, profesor de la UAM-Xochimilco, “Economía informal y mercado depredador”, en el que se describe la situación de los trabajadores informales, enfatizando el caso de la Ciudad de México. El empleo de las casi olvidadas aportaciones de Rosa Luxemburgo y de un amplio espectro de indicadores, que el autor recoge con tino excepcional, permite presentar un claro panorama de las razones, dinámica y circunstancia de un engrosado y creciente número de trabajadores marginados, pésimamente remunerados y carentes de los más elementales derechos. Siempre resulta reconfortante encontrar trabajos en los que el marxismo ocupa el enorme sitio que le corresponde como ciencia y método y deja de ser dogma.

En su lamentable y amplia cobertura, el tema de la informalidad merece también un amplio espacio. Por ello, y por el carácter diferenciado que implica el referente global, este volumen incluye el trabajo de Marco Augusto Gómez Solórzano y Celia Pacheco Reyes, “Espejismos del trabajo precario e informal”; título paradójico, sin duda, cuando la imagen que ofrece este tipo de empleo más bien correspondería a alguna salida del espejo negro de la leyenda precortesiana. Mayor fortuna que en el título es alcanzada por los autores en el contenido, donde la combinación entre las circunstancias global y nacional de este tipo de ocupación se analiza con rigor y abundante documentación, con el siempre atendible telón de fondo histórico. Resulta un flaco consuelo, el reconocimiento de un momento del desorden capitalista en el que la informalidad también crece en la globalidad, compadeciéndose muy poco, por cierto, de las diferencias entre el desarrollo y el no desarrollo, entre las metrópolis y las periferias; el asunto, otra vez desde la perspectiva marxista, tiene un doble y contradictorio efecto a saber: la pauperización del trabajo, distinta a la desvalorización del mismo con la que se produce la plusvalía relativa, incrementa la tasa de explotación, siempre en el ámbito de la producción; esta realidad favorecedora del capital, en ese ámbito, se vuelve complicación a la

hora de la realización del valor, por la baja propensión al consumo de los factores distintos al trabajo. Se sabe de cualquier modo que el capitalismo está lleno de contradicciones, ninguna de las cuales, hasta el momento, ha permitido entonar los cantos fúnebres del sistema.

El de las generaciones traslapadas es un tema de primera importancia, por cuanto el encarecimiento de la fuerza de trabajo es una realidad visible en el capitalismo maduro y porvenir en el que no lo es: ¿cuánto pueden hacer los trabajadores de hoy por quienes, por edad, abandonan el mercado de trabajo?; ¿cuánto los de mañana por los de hoy? Las posibilidades de las nuevas generaciones, por capacitación, empleo e ingreso están menguadas y, según apuntan las tendencias, lo estarán más en un futuro que se acerca apresuradamente, de manera que pensiones y jubilaciones aparecen como derechos en proceso de extinción. El llamado bono demográfico, curioso complemento juvenil mexicano al envejecimiento del vecino del norte, se nos muestra condenado al más absurdo desperdicio, a partir de la frustrante incapacidad de nuestro sistema económico para generar empleos de calidad y ofertas educativas presentables. La juventud –fuente tradicional de retóricas empalagosas y futuristas– experimenta, en México, un prolongado tiempo de adversidad, justo durante el gobierno del auto bautizado *presidente del empleo*, que hace de nuestros jóvenes una gruesa capa social abandonada a la práctica de la triple *ni*: ni trabajan ni estudian ni hacen nada, como resultado de la deforme edificación de un mercado de trabajo en el que parece no haber sitio para ellos; de un sistema educativo que opera como pirámide excluyente, con una ancha base en la educación primaria, que rápidamente se va angostando en el camino hacia la superior en ejercicio reiterado de la exclusión y de la repetición de la educación completa como privilegio. De este extraordinario tema, cuya importancia difícilmente podría exagerarse, se encarga brillantemente el texto “Los jóvenes y el trabajo en México”, de Carlos García Villanueva, profesor de la UAM-Xochimilco, experto en el tema laboral y quien, en esta ocasión, fija su mirada en la circunstancia y perspectiva de los jóvenes mexicanos, oponiendo a la desesperanza predecible un cuerpo de políticas remediales, con sesgo generacional.

Como resumidero de la penuria social doméstica, la alternativa de la migración ha tomado una importancia grande y creciente, con la curiosa y entusiasta bendición oficial. Si en el pasado lejano los emigrantes recibían el juicio de traidores, el monto y la frecuencia de las remesas que han enviado al país, ha producido su metamorfosis en héroes e incluso la bús-

queda oficial de acuerdos bilaterales con Estados Unidos en materia migratoria. El fenómeno, incrementado de manera delirante y paradójica desde la puesta en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), resulta contrario a la oferta que en México y en Estados Unidos presentó el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari, quien consideraba que crecerían las oportunidades de empleos bien remunerados para los mexicanos con la puesta en marcha del TLCAN; en el país vecino y ante el Congreso estadounidense el compromiso, si cabe, fue mayor: “deben ustedes aceptar o nuestros productos o a nuestra gente”. Nadie ignora que ninguna de ambas ofertas se cumplió. La migración mexicana a Estados Unidos, especialmente la de quienes carecen de documentos que la hagan legal, es un fenómeno histórico, masivo e incentivado por la vecindad; por su incrementada masividad, por el retorno del conservadurismo estadounidense, ahora en una nueva versión de *nativismo blanco* y por la omnipresencia y efectos de la crisis económica globalizada desde ese país, la migración es criminalizada y perseguida, hasta la reciente aprobación de una ley anticonstitucional en el estado de Arizona, con apoyo en la cual, mientras dure, se encarcelará y deportará a decenas de miles de mexicanos, descubiertos y apresados por su apariencia; racismo puro y duro. Del tema, y en el artículo “La migración de ayer y de hoy”, se ha hecho responsable el suscrito, por lo que el juicio que merezca ese esfuerzo correrá por cuenta del lector.

De esta forma, con el volumen que tiene usted en sus manos, los autores nos sumamos a las celebraciones de los inicios de las luchas independentista y revolucionaria, echando de menos el cumplimiento de los objetivos sociales que las inspiraron.

Federico Novelo Urdanivia
Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Xochimilco
septiembre de 2010

La política social: sus déficit

Rolando Cordera Campos*

En medio de una crisis global de proporciones históricas que ha llevado a una caída espectacular de la economía, superior a todas las anteriores –con la excepción de la ocurrida en 1932–, así como a una elevación dramática del desempleo abierto, la sociedad mexicana tiene que vérselas de nuevo con la cara oscura de la globalización que con tanto ahínco se buscó a finales del siglo pasado. Sería en ella y a partir de sus vectores primordiales de mercado libre y unificado, como el país dejaría atrás no sólo el desempeño errático de su macro economía que lo acompañó desde 1976, sino también las enormes cuotas de pobreza y empobrecimiento que lo caracterizan desde las crisis financieras que siguieron al estallido de la deuda internacional en 1982.

La realidad es que antes, y ahora en la crisis, los frutos del mercado mundial globalizado no fueron aprovechados sistemáticamente por la economía nacional que no fue capaz de interiorizar eficazmente las ventajas tecnológicas que, supuesta y realmente, suelen resultar de procesos de apertura externa como los experimentados por México en los últimos lustros del siglo XX. Por esto, y por los efectos sociales acumulados de las sucesivas fases de inestabilidad, inflación, devaluación y decaimiento sostenido, de su productividad y de su capacidad de crear empleos formales y seguros, México encara la necesidad de revisar cuanto antes la pauta de política económica adoptada hace casi dos décadas, en consonancia con las expectativas despertadas por el cambio estructural globalizador y el canon del llamado “Consenso de Washington”.

* Profesor emérito, Facultad de Economía de la UNAM. Coordinador del Centro de Estudios Globales y de Alternativas para el Desarrollo de México.

Con la crisis actual, las expectativas cambian abruptamente de signo y el canon se ve sometido a la crítica de los hechos, los dichos y los razonamientos. De la penumbra de la academia y la sabiduría convencional vuelven las ideas anticíclicas e intervencionistas que reaparecen renovadas por años de reflexión y debate sobre el capitalismo moderno, el desarrollo técnico que lo acompaña, y las turbulencias de una globalización cuyos designios de mercado único y perfecto han probado ser una utopía destructiva que se corrige a trancos en el propio corazón de la globalización neoliberal, Estados Unidos.

Esta renovación estratégica debería incluir la de los conceptos y métodos que han inspirado y racionalizado a la política social, adoptada al calor de los ajustes y cambios estructurales de fin de siglo. De otra forma, una reinscripción de México en una versión revisada a fondo del proceso globalizador, como la que se pretende en estos tiempos, sería punto menos que imposible debido a las olas de inestabilidad social y política que seguramente se desatarían de no contar con los mecanismos de compensación social y comunitaria destinados a modular los impactos de las nuevas mudanzas estructurales y a propiciar nuevas plataformas de protección del conjunto social y, en especial, de los grupos más vulnerables y afectados por la crisis y el cambio.

La construcción de una nueva sintonía entre economía y sociedad y, en especial, entre política económica y social, debe darse en la perspectiva de un desarrollo económico concebido como un proceso integral, cuyo horizonte sea el de los derechos humanos fundamentales, concebidos como una plataforma en expansión que abarca los derechos económicos, sociales y culturales. Su cumplimiento y protección, así como su inscripción en la agenda del desarrollo, debería convertirse pronto en el criterio maestro de evaluación de la calidad y el ritmo del propio crecimiento económico. A la vez, la construcción de una alternativa a la pauta imperante de desarrollo, cuya crisis se ha vuelto evidente en estos meses, debe partir explícitamente del inventario de cumplimientos y carencias, omisiones y posposiciones que, en este sentido, México tiene con su población actual y futura.

Si algo caracteriza hoy a la sociedad mexicana es el signo de la desprotección en todos los ámbitos de su vida individual y colectiva. No sólo ha aumentado la pobreza en varias de sus dimensiones como consecuencia de la crisis y el encarecimiento de la canasta básica debido a las alzas en los precios de productos básicos, sino que la mayoría de la población trabajadora no tiene cabida en los circuitos institucionales de la seguridad social,

la atención a la salud o la protección elemental del salario y los derechos laborales fundamentales. Los jóvenes, en particular, tienen una existencia azarosa, despojada de expectativas y de acceso a los bienes públicos primarios, mientras resienten las mayores cuotas de desempleo y subempleo y sólo en proporciones mínimas encuentran un lugar en la educación superior.

De acuerdo con estimaciones del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), el cuadro de la cuestión social mexicana antes de que la crisis global estallase se resumiría como sigue:

Cuadro 1
Indicadores de desarrollo social en la población nacional

Dimensiones	1992	2000	2006	2008
EDUCACIÓN				
Cobertura¹				
Primaria	95.2	94.8	94.4	95.0
Secundaria	67.8	83.8	93.0	94.2
Media superior	36.5	48.8	59.7	61.0
Superior	13.9	20.2	24.3	26.7
SALUD				
Esperanza de vida (años) ²	71.7	73.9	74.8	75.1
Tasa de mortalidad infantil (menores de un año por cada mil nacimientos)	31.5	19.4	16.2	15.2
Razón de mortalidad materna (por cada 100 mil nacimientos)	89.0 [1990]	72.6	60.0 [2005]	55.6 [2007]
COHESIÓN SOCIAL				
Desigualdad (coeficiente de Gini)	0.543	0.552	0.516	0.530
Razón entre el ingreso total del décimo y el primer decil ³	31.3	36.0	26.1	27.7

¹ *Cobertura*: indica el porcentaje de alumnos atendidos en un nivel educativo respecto de la población que representa la edad para cursar dicho nivel.

² Indicadores demográficos, 1990-2050, Consejo Nacional de Población (Conapo).

³ La medida de ingreso corresponde al ingreso neto total per cápita empleado en la medición de la pobreza por ingresos.

FUENTE: estimaciones de Coneval, con base en la *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* (ENIGH) (1992, 2000, 2006 y 2008), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Sistema Nacional de Información en Salud y Conapo.

Al analizar los datos presentados por el Coneval se observa claramente que las repercusiones negativas de la crisis global no son triviales e inducirán retrocesos en las ganancias sociales que se habían obtenido. La pobreza no es sólo ausencia de recursos económicos, también lo es de falta de educación, salud, alimentación, vivienda, o acceso a mejores oportunidades de vida. Así, no son los pobres extremos los que han sido más afectados con esta crisis, si bien la han resentido, sino las personas que apenas logran pasar la línea de pobreza, los de la clase media trabajadora, cuyo nivel de vida había mejorado significativamente en la última década, son quienes debido a la pérdida de empleo formal han sufrido los mayores estragos. Es momento de mirar a la pobreza como algo relativo a los derechos humanos, aquellos que vienen de nacimiento, y así lograr que la crisis económica no implique una merma en esos derechos.

En México, el crecimiento económico de la última década, aunado a los programas de pobreza focalizados, fueron sólo factores adicionales que mejoraron los niveles de bienestar. A eso hay que sumar el hecho de que las familias ahora son más pequeñas y las mujeres se han integrado al mercado de trabajo. Se dice que el entorno macroeconómico es estable debido a las políticas emprendidas durante los últimos años y al *boom* del precio del petróleo, lo que benefició a México para que crear reservas que se utilizaron mayormente como gasto social. Pero la crisis económica, con su constante incremento del desempleo, está generando nuevas formas de exclusión social y de pobreza.

Para crear los instrumentos adecuados y aplicarlos para combatir la pobreza es necesario primero identificarla y caracterizarla. El método de medición de la pobreza por medio del ingreso ha sido criticado por Amartya Sen, quien afirma que no hay “una correspondencia estrecha entre la pobreza vista como escasez del ingreso, y la pobreza vista como incapacidad para satisfacer algunas necesidades elementales y esenciales”. Desde este punto de vista, la pobreza no sólo debe medirse según el acceso a bienes materiales y sociales, también es necesario que los individuos tengan la capacidad de utilizarlos eficazmente para procurarse su bienestar. Sen afirma que la conversión del ingreso en capacidades básicas varía de manera significativa entre los individuos, ya que está afectada por variables sobre las que una persona no tiene control, como la edad o el sexo.

El Coneval presentó, a finales de 2009, una metodología multidimensional para la medición de la población que se encuentra en situación de pobreza. Gracias a ésta el estudio de la pobreza puede enriquecerse al

complementar la medición de pobreza por ingresos con la óptica de los derechos sociales y el análisis del contexto territorial. De esta manera es posible tener una apreciación más precisa, a la vez que compleja, de la vulnerabilidad de la población (producto de la falta de ingreso o de carencias derivadas de la falta de acceso a derechos fundamentales).

Si bien las cifras que se tienen ahora no reflejan todavía los efectos de la crisis, es probable que los números sean mayores cuando el Coneval haga su medición para 2010. Las variables que se van a medir a partir del modelo multidimensional son:

1. Ingreso corriente
2. Rezago educativo
3. Acceso a servicios de salud y a seguridad social
4. Calidad, espacios y servicios básicos de la vivienda
5. Acceso a la alimentación
6. Grado de cohesión social

Así, a partir de estos datos se podrá conocer con mayor precisión el efecto de la crisis mundial que afectó de manera severa al país, cuya economía tuvo un crecimiento negativo cercano a 7% del producto interno bruto (PIB).

Además, la nueva metodología permitirá revisar y mejorar los programas y las políticas sociales, mismas que deben ser parte de los programas económicos, especialmente las acciones encaminadas a la generación de empleo, la competitividad de las zonas marginadas y el acceso a los servicios básicos de educación, salud, alimentación, vivienda y seguridad social, con calidad, y no sólo contener los programas de “combate a la pobreza”.

Si bien los mecanismos llevados a cabo para abatir la pobreza resultan frágiles e insuficientes, el riesgo mayor radica en la probabilidad de que la pobreza coyuntural se convierta en pobreza estructural. Es por esto que el gobierno debe transitar de los programas focalizados a la creación de un verdadero sistema de protección social, incluyente y universal. El reto no sólo es luchar contra la pobreza y otorgar satisfactores básicos, teniendo como objetivo el abatimiento intergeneracional, también se debe trabajar en fortalecer a las clases medias con políticas económicas y sociales de integración.

En la medida en que el desarrollo social y la pobreza presentan distintas dimensiones, es necesario atender y analizar la situación de “subpo-

blaciones”, lo que permite una mayor claridad en las políticas requeridas –económicas y sociales, universales y/o focalizadas–, así como la incorporación explícita de la noción de complementariedad tanto en el diseño estratégico como en la evaluación.

El gasto social debe estar enfocado en la gente, contar con estrategias más sólidas para superar la pobreza y la vulnerabilidad; invertir de manera sostenida en la educación o la salud, es una obligación del Estado y un derecho de la población. Hacerlo, además, requiere de atender el sector informal que, al igual que la evasión de impuestos, sigue creciendo; la economía requiere crecer, crear empleos bien remunerados sin olvidar que, además de la recaudación, hay que replantear la distribución de los ingresos.

Este trabajo busca contribuir al diseño de una política social capaz de incrustarse de manera creativa y productiva en la economía y el mercado. El vehículo para perseguir esto es, o debe ser, la política democrática, una de cuyas pruebas de ácido en el presente es precisamente su capacidad de inclusión de la cuestión social en el discurso y las deliberaciones plurales que le son propias o deberían serlo.

LA JUSTICIA SOCIAL EN EL DESARROLLO DE MÉXICO

En las décadas posteriores a la Revolución Mexicana, los gobiernos exploraron rutas de reivindicación social basadas en diferentes estrategias de redistribución de la riqueza y el poder, a partir de reformas estructurales y políticas de apoyo y compensación a los grupos sociales pobres, tanto en la ciudad como en el campo, en particular mediante la reforma agraria y el apoyo a la organización de los trabajadores asalariados, cuyos derechos laborales fueron puestos bajo la tutela del Estado. Como se sabe, esta vía de reforma estructural redistributiva hacia abajo llegó a su clímax durante la Presidencia de Lázaro Cárdenas, en la cual el reparto de tierras alcanzó su punto máximo y la organización sindical garantizó el incremento de los salarios y el derecho de huelga, delineando una alianza política con los grupos dirigentes que funcionó como base de la coalición gobernante del desarrollo económico y social posterior.

Durante la Segunda Guerra Mundial, y una vez iniciada la posguerra, se buscó ajustar el ritmo de crecimiento económico mediante intervenciones de compensación y promoción social que fueran compatibles con la

prioridad otorgada a la industrialización y la acumulación capitalista. Aquellos derechos que más tarde se conocerían como “los derechos sociales del pueblo mexicano”, podrían irse concretando sólo con el paso del tiempo y siempre sustentados en, a la vez que dependientes de, el crecimiento de la economía.

Pero no se trataba de un economicismo lineal. Con la creación en 1943 del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), hoy el principal sistema de seguridad social del país, y décadas después, en 1960, con la inauguración del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), junto con otros organismos públicos orientados a apoyar a los grupos sociales más débiles, se pretendían construir interfaces que comunicaran productivamente –virtuosamente, dirían los discursos oficiales– la etapa de desarrollo económico basada en la industrialización con los compromisos históricos del Estado surgido de la Revolución Mexicana. Esa época se caracterizó por el crecimiento de las poblaciones urbanas a costa de las rurales: en la década de 1940 la población total era de 19.6 millones, de los que 35% correspondía a zonas urbanas; 20 años después, con una población de 35 millones, 50% estaba establecida en áreas metropolitanas. Por otra parte, se produjo un brusco crecimiento de la población debido, entre otras causas, a la disminución de la tasa de mortalidad, que pasó de 2.6% en 1940 a 0.3% en 1960.

Por lustros, el crecimiento alto y sostenido de la economía, sumado a la prolongación restringida de las políticas de cambio estructural inauguradas por Lázaro Cárdenas, logró darle visos de realidad a esta fórmula, cuyo objetivo consistía en ampliar y fortalecer el desarrollismo industrializador mediante la ampliación de la base social del régimen gracias a la elevación sostenida de los niveles generales de vida. Con el empleo urbano industrial en alza, las instituciones de seguridad social tendrían garantizada su reproducción ampliada. La justicia social, entendida como un proceso de redistribución de ingresos, riqueza y capacidades, podía ser exhibida como un desafío realizable.

Aunque el crecimiento demográfico trajo consigo nuevas y adicionales presiones sobre los fondos públicos, al menos hasta finales de la década de 1960, la combinación de alto crecimiento con creación de empleo y extensión de la seguridad social y la sólida infraestructura desarrollada en el campo, lograron sostener la política social iniciada en la década de 1940. A fines de la década de 1960 comenzaron a detectarse grietas en la capacidad de la economía urbana e industrial para generar los empleos

requeridos, al tiempo que los nuevos puestos de trabajo empezaron a manifestar crecientes desigualdades. La explosión demográfica y la emigración del medio rural alcanzaron cifras muy elevadas, observándose un vertiginoso crecimiento de las grandes ciudades, que ya contaban casi con 74% de la población total (superando los 48 millones de habitantes).

En el marco de un nuevo ciclo económico internacional, a partir de 1970 reapareció la inflación, los equilibrios del desarrollo estabilizador perdieron sustentabilidad y la desigualdad, hasta entonces oculta tras la expansión económica y del empleo, dio lugar a los primeros reclamos distributivos importantes, que anunciaban la necesidad de revisiones en la arquitectura institucional de la política social y, más ampliamente, en el desarrollo político.

La economía, que hasta entonces había alimentado certezas y expectativas, ya no parecía capaz de insertarse sin dolor en los nuevos mundos que surgían de las crisis financieras, petroleras y de estanflación que asolaron la década de 1970. La estrategia de mantener el ritmo de crecimiento gracias a un endeudamiento externo cada vez mayor se hacía insostenible. La utopía salarial perdía su lugar frente a los primeros brotes de una nueva marginalidad urbana, mientras que en el campo se vivían tiempos de estancamiento productivo, agravado por la imposibilidad de seguir desarrollando la infraestructura rural y las crecientes dificultades para insertarse en la sociedad urbana industrial, lo que luego se volvería un lugar común de la vida mexicana: la dureza e inclemencia para concretar el “derecho a la ciudad” que prometía la modernización.

Con las crisis de la década de 1980, la exitosa fórmula se vuelve leyenda negra. Las tremendas caídas en el crecimiento y el nivel de actividad propiciaron una explosión de la informalidad laboral como mecanismo de compensación de la adversidad ocupacional y de las reducciones del salario real. El panorama social, sobre todo en las ciudades, muta velozmente: la pobreza se masifica y se urbaniza; desde entonces, superar el desequilibrio clásico entre campo y ciudad, la cuestión social mexicana, cambia de piel, tendencia que se refuerza con las transformaciones demográficas que hacen que México deje de ser un país de niños para convertirse en una nación de jóvenes adultos. Cambio que implica que el mercado laboral absorba a un millón de jóvenes al año, con todo lo que ello significa en términos de capacitación, acceso a la educación superior, y seguridad social (atención a la salud y el otorgamiento de pensiones).

En este contexto de crisis de la forma de desarrollo, la búsqueda de una nueva pauta para crecer y distribuir asume el código neoliberal sustentado en el “Consenso de Washington”. La política social se desprende de su discurso de justicia y garantías universales y –sometida por la emergencia fiscal– se ve avasallada por los nuevos criterios de asignación de recursos públicos. Secularmente subordinada a la política económica, la política social queda relegada a los márgenes de la acción pública, enfrentándose al problema de optimizar el gasto para atender las demandas sociales, sin alterar los equilibrios macroeconómicos básicos. Lo anterior supone una redefinición de las áreas de acción entre los sectores público y privado y una distribución de funciones entre los mecanismos de mercado y de regulación estatal para lograr un buen funcionamiento de la economía. En suma, una reforma profunda del Estado.

LAS POLÍTICAS DE FOCALIZACIÓN

En las últimas dos décadas, la agenda social se ha replanteado como parte de una concepción más general sobre el papel del Estado en la economía y la sociedad. En un primer momento, marcado por las grandes crisis de las décadas de 1980 y 1990, el combate a la “transmisión intergeneracional de la pobreza” se impuso como la gran prioridad de la política social, desvinculándose del tema de la distribución del ingreso, el crecimiento económico y el empleo. Puede decirse que este tiempo aún no ha terminado, a pesar de la evidencia y la urgencia por un cambio de rumbo.

En este periodo, la crítica se centró en los enfoques anteriores de superación de la pobreza, basados en la incorporación creciente al mercado laboral y la búsqueda de una mejora en la distribución del ingreso, y se llegó a desechar la movilización controlada de los grupos sociales pobres, como fue el caso del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) lanzado en 1988. El énfasis se trasladó a los programas de transferencias directas, con el argumento de que se ganaría eficiencia en el gasto y transparencia en la política. Estos programas fueron evolucionando con el tiempo para incluir componentes de educación y salud que, supuestamente, deberían contribuir a generar capacidades que facilitarían y potenciarían la inserción productiva de las personas.

Entre un programa social y otro –Pronasol en 1988, Progresía en 1996, Oportunidades en 2000, Vivir Mejor en 2008–, una generación de mexi-

canos ha nacido y crecido. Pero las estadísticas demuestran que la transmisión intertemporal de la pobreza, el objetivo principal a vencer, sigue marcando la pauta de las relaciones sociales, reproduciendo los patrones de exclusión y limitando las expectativas de bienestar de un amplio sector de la población, con el agravante de que el fenómeno se ha vuelto cada vez más urbano.

Como se sabe, los grandes mecanismos de intervención del Estado en la vida social, como la educación pública básica y los diferentes sistemas de atención de la salud, han seguido su curso e incluso recibido montos crecientes del presupuesto federal. Sin embargo, su capacidad redistributiva, siempre subordinada a los objetivos de acumulación de capital o estabilidad financiera, se ha visto sostenidamente mermada por la inercia burocrática, el peso de los aparatos corporativos y la falta de visión estratégica y articulación de sus respectivos procesos de descentralización. Esta pirámide de ineficacia e ineficiencia de los grandes servicios públicos se ve coronada por una pérdida sistemática en su calidad y oportunidad, que contribuye a exacerbar el estado de desprotección e inseguridad que vive la sociedad mexicana.

El círculo de los programas sociales, a veinte años de su comienzo, se ha cerrado, por lo que se debe emprender una revisión profunda de la relación entre pobreza, distribución y crecimiento. Ciertamente, ahora el contexto es muy distinto al de la crisis de la deuda de la década de 1980, pero la pobreza masiva persiste, pues como recuerda el escritor Augusto Monterroso: “lo único verdaderamente súper real en México es la desigualdad social, la miseria en que vive la inmensa mayoría de los mexicanos” (2003:60).

RESULTADOS DE LA FOCALIZACIÓN

Es preciso, antes que nada, asumir la complejidad que implican tanto las políticas sociales como su objetivo, la pobreza de masas. La simplicidad buscada mediante la focalización generó resultados no deseados ni lineales, como lo muestran las diferentes evaluaciones realizadas, las voces y reclamos de los pobres y las lecciones que pueden extraerse al ubicar el tema en marcos más amplios de reflexión: uno de ellos, difícil pero inevitable pues tiene que ver con las vinculaciones y contradicciones entre desigualdad, pobreza y democracia, es el del llamado capital social.

Las limitaciones de las políticas focalizadas de combate a la pobreza, desvinculadas de estrategias de fomento económico y desarrollo regional, están a la vista. La mejora alcanzada en los ámbitos de salud y educación se traduce en ausencia de oportunidades de empleo bien remunerado, en frustración social y crecientes presiones migratorias, con las consiguientes tensiones que ello genera. Más aún: no parece precipitado afirmar que, en condiciones de crecimiento bajo o mediocre como las que han prevalecido en el último cuarto de siglo, el “capital” humano forjado mediante las políticas focalizadas encara una suerte de deterioro precoz, que repercute sobre el conjunto de comunidades y familias originalmente beneficiadas. La pérdida de expectativas contamina regiones y grupos sociales enteros.

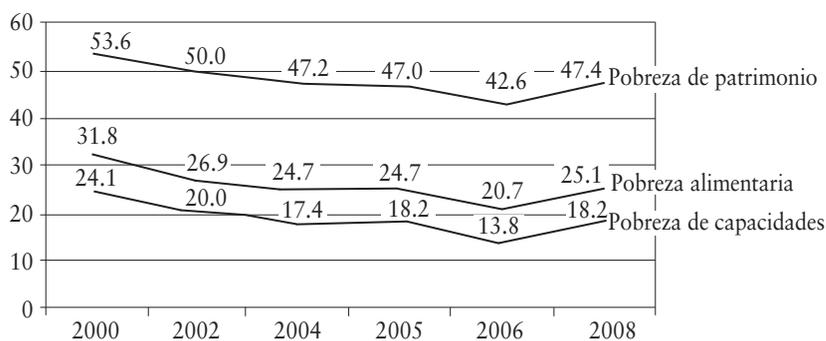
La evidencia acerca de la reproducción de la pobreza y la ausencia de oportunidades constituye un argumento *prima facie* para inscribir, una vez más, la cuestión social en el contexto de una reflexión sobre el desarrollo en su sentido más amplio, que combine las dimensiones económica, social y cultural y que se haga cargo de que la globalización, pese a las tensiones y restricciones que genera, ofrece también la oportunidad de acortar las distancias internacionales. Sin embargo, la experiencia de la globalización mexicana confirma que estas oportunidades no podrán aprovecharse sin una estrategia nacional que promueva el crecimiento y, a la vez, refuerce la cohesión social. Sin este binomio de promoción económica y construcción social, resulta difícil, si no imposible, acceder al banquete de la globalización. Sólo una visión de largo plazo para el crecimiento, junto con compromisos políticos de amplio espectro para superar la pobreza y disminuir la desigualdad, puede crear un clima de entendimientos sociales y reformas institucionales y de estructura que “produzcan” tiempo y le den al conflicto social y político—inherente a los procesos de cambio profundo— una perspectiva de concertación de mediano y largo plazo.

En este sentido, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) propone blindar el gasto social para mantenerlo a salvo de las oscilaciones del ciclo económico, de modo que los avances generados durante periodos de crecimiento no se disuelvan en los momentos de *shock* externo o desequilibrio inminente. Se requiere, por lo tanto, desvincular a la política social de las fases descendentes del ciclo económico y construir una relación cada vez más estrecha con el crecimiento económico. Hoy sabemos que la pobreza no se elimina con el simple crecimiento económico.

Pero también que, en sociedades más o menos abiertas al mundo y con mercados consolidados o en expansión, sin un crecimiento alto y sostenido es muy difícil sostener la ecuación entre distribución y acumulación que demanda un desarrollo sostenido y modernizador. En medio de estas exigencias se ubican las políticas para el desarrollo social, donde se resuelven día a día el conflicto distributivo y la asignación de los recursos públicos. En otras palabras: las políticas focalizadas, para tener éxito en la superación de la pobreza, requieren un crecimiento económico favorable que permita integrar los sectores más pobres a los modernos circuitos de producción y de consumo mediante empleos bien remunerados o a partir de un acceso efectivo al crédito y la generación de un patrimonio reproducible.

En el caso de México, el éxito relativo de los programas focalizados no fue suficiente para superar la pobreza al menos por tres razones: la primera es que de haberse mantenido estable la tendencia del sexenio de Vicente Fox –lograr una reducción de 154 mil pobres alimentarios y de 128 mil pobres patrimoniales por año– llevaría 22 años superar la pobreza extrema alimentaria y 78 erradicar cualquier tipo de pobreza. Pero los datos de los últimos dos años dejan ver la vulnerabilidad de los programas con el repunte de los distintos tipos de pobreza; y aún hay que esperar lo peor pues, como se muestra en la Gráfica 1, las cifras presentadas cierran en 2008, por lo que las consecuencias de la crisis mundial aún no se ven reflejadas.

Gráfica 1
Porcentaje de personas en pobreza



FUENTE: elaboración propia con base en cifras del Comité Técnico de Medición de la Pobreza.

El segundo motivo por el cual los programas focalizados no alcanzarán para resolver el problema es la existencia, reconocida por todos los especialistas, de un núcleo “duro” de pobreza extrema irreductible que requiere medidas adicionales para lograr salir de dicha condición. Y, finalmente, un eventual “triumfo” de los programas focalizados, sin una estrategia de desarrollo que genere oportunidades productivas para una población más saludable y mejor calificada como resultado de esos mismos programas, provoca presiones sobre el mercado laboral que se resuelven por medio de la migración interna y externa, fundamentalmente hacia Estados Unidos: en el año 2000 cerca de 29 millones de estadounidenses se identificaron como mexicanos, mexicano-estadounidenses o de ascendencia mexicana. En ese año el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) estimó que alrededor de ocho millones de mexicanos vivían en Estados Unidos, y por cifras del mismo instituto se conoce que 50.8% de los migrantes se encuentran dentro del grupo etario de entre 15 y 24 años; situación que genera múltiples y contradictorios efectos sobre la cohesión social y la reproducción de la pobreza en las zonas más marginadas y menos dotadas de infraestructura, pero también en aquellas donde predomina la emigración.

EL CAPITAL SOCIAL Y SUS PROBLEMAS

El carácter problemático de las políticas focalizadas también puede apreciarse al analizar sus efectos sobre la cohesión social. En sus reflexiones sobre el capital social y sus usos, Kenneth Arrow se pregunta si el mercado y la institucionalización de las relaciones sociales no destruyen la potencial contribución a la eficiencia que las asociaciones representan (1999:5). Arrow aborda el problema con base en la idea de que estas redes sociales se forman sin un propósito de beneficio económico, pero proveen (aunque no garantizan) una compensación a las fallas del mercado, mientras estas relaciones se basen en la confianza y en la participación genuina, lo que significa incorporar a la política de desarrollo conceptos de cooperación que tiendan a reducir las tensiones y la incertidumbre, como parte del tejido social (1995:3). Además, el capital social refuerza la sinergia y la capacidad cooperativa, estimula la estabilidad social y fomenta el aprovechamiento comunitario de los recursos; las normas de reciprocidad que propicia la participación trascienden los conflictos y

los arreglos institucionales horizontales consolidan la capacidad cooperativa de generación de redes de confianza y equidad social. Pero lo mismo ocurre en sentido inverso: la pobreza y la concentración del ingreso y las oportunidades propician la desconfianza y generan inestabilidad.

Aunque el capital social puede producir un efecto disuasivo del comportamiento depredador por parte de las empresas, de los individuos y del propio Estado, no siempre genera resultados positivos. Puede no sólo contravenir propósitos ecológicos, sino también frenar proyectos que, aunque impliquen altos costos sociales en el corto plazo, se compensan con beneficios sociales en el mediano o en el largo plazo; y también puede utilizarse para obtener beneficios privados y políticos abusando de las fallas de acceso a la información por parte de la comunidad. Todo esto tiende a destruir el mismo capital social y debilitar la confianza mutua. También puede ocurrir que el poder se distribuya desigualmente en el interior de las organizaciones, lo cual genera relaciones paternalistas y prácticas clientelares. Sin embargo, estas desviaciones pueden corregirse mediante la instrumentación de programas sociales que contemplen mecanismos de participación social que garanticen información adecuada y resulten transparentes para sus beneficiarios.

La idea del capital social ha sido ampliamente aceptada porque, entre otras cosas, no entra en contradicción con el concepto hoy dominante de Estado instrumental, a la vez que impulsa una progresiva democratización en la toma de decisiones. Al incorporarla a la discusión operativa, esta noción refuerza la idea de que la focalización de las políticas sociales, por sí sola, no genera integración social. Pero aquí empieza apenas el difícil camino de su uso.

Cuando las organizaciones sociales son absorbidas por programas y políticas en los cuales la estructura de poder es vertical, la relación de confianza se desvanece, diluida por una dinámica más cercana al mercado, motivada por factores económicos. Por lo tanto, la eficiencia económica de estas redes sociales aumenta si se basan en motivaciones no económicas, como la solidaridad y la identidad comunitaria. Pero esto no puede establecerse por decreto. Por eso es necesario garantizar una participación equitativa, para no mermar la confianza que genera este sentido de pertenencia, sin el cual se destruye el eje de las relaciones sociales pre-existentes. El principio de interdependencia adquiere, en esta perspectiva, un valor estratégico para la conservación y reproducción de los programas sociales.

Como se ha señalado, existe el riesgo de que el capital social sea manipulado con fines políticos o en beneficio de intereses particulares, por lo que la transparencia y los mecanismos de acceso a la información tienen un papel importante en los programas sociales. Los canales de información pueden dotar de eficiencia a estos programas, difundiendo su existencia a los posibles beneficiarios que carecen de otros medios para conocer sus características, requisitos y beneficios. De esta forma se compensan las deficiencias de la focalización de ciertos programas, en particular aquellos orientados a la superación de la pobreza, está ampliamente justificada, pero no puede trasladarse al conjunto de bienes y servicios cuya provisión forma parte de los derechos sociales fundamentales. Dicho de otra forma, la necesidad de focalizar ciertas políticas sociales no sólo no sufre al Estado de bienestar, sino que tampoco debe estar en contradicción con la necesidad de garantizar a todos los ciudadanos un conjunto de beneficios sociales. Las transformaciones que han tenido lugar en los mercados laborales obligan a revisar varios de los derechos sociales tradicionalmente asociados al empleo formal y garantizar su vinculación con la categoría de ciudadano, lo que implica una mayor responsabilidad del Estado y una mayor capacidad de recaudación.

Las normas comunes y la reciprocidad inherentes a la idea de capital social implican algún nivel de simetría entre aquellos que se comprometen en una relación compartida de largo plazo. No obstante, hay que admitir que los individuos no siempre son conscientes del capital social que construyen. De la misma manera, la confianza y las redes sociales se fortalecen muchas veces de manera inconsciente. Pero lo mismo sucede a la inversa: el proceso de destrucción de capital social suele ser inconsciente.

Ordenando los planteamientos anteriores, Elinor Ostrom (1999), sugiere que existen dos vías por las cuales la construcción de capital social en las políticas sociales puede concretarse. Una es la institucional, donde las reglas de comportamiento, participación y retribución se establecen conscientemente. La desventaja de este modo de reglamentación es que necesariamente requiere una figura de autoridad que le dé cuerpo a la organización y coordine su actividad, o simplemente que asegure el cumplimiento de las reglas, lo que debilita la simetría en la participación y las decisiones.

La segunda vía, de largo plazo, es resultado de la interacción natural de una colectividad que enfrenta problemas comunes. Con el paso del tiempo y la paulatina acumulación de experiencias, la organización y las

normas se generan implícitamente, no necesariamente a partir de figuras de autoridad. Esto es lo que Ostrom define como sistemas de gobierno autoorganizados (1999:178). La debilidad de esta alternativa es que la tentación y la posibilidad de engaño o abuso por parte de alguno de los participantes son mayores.

Ambas vías pueden combinarse, o influirse mutuamente, siempre y cuando se garanticen los aspectos básicos de equidad, confianza y el acceso a la información. Para ello debe considerarse la creación de programas de evaluación y monitoreo, que a la vez sean sensibles o flexibles al cambio drástico de las necesidades y preferencias de los participantes.

Se ha comprobado, en muchos casos, que la asistencia social impuesta, que ignora o soslaya las exigencias y restricciones del capital social, encuentra serias dificultades para mejorar la eficiencia de las políticas sociales. Inversiones en capital humano e infraestructura realizadas de esta forma, basadas en un análisis unidimensional de los costos y beneficios, pueden hacer que los beneficiarios, pertenecientes a una comunidad, pierdan de vista el reconocimiento de su mutua dependencia, lo cual sólo debilita las pautas de reciprocidad que se mantenían mientras el problema era visto como un tema conjunto que debía ser enfrentado por todos.

ESTADO Y MERCADO

Las políticas de superación de la pobreza y la desigualdad deberían formar parte de una renovación del papel del Estado. Esto supone replantear los mecanismos de participación social y explorar formas más eficientes de regulación de los mercados. En este sentido, es necesario insistir en que los beneficios sobre la eficiencia que supuestamente se obtienen por el libre funcionamiento de los mercados se apoyan en la idea de la competencia perfecta que, más que una especie en peligro de extinción, es una estructura imaginaria. Desconocer que en la mayoría de los casos prevalecen estructuras de mercado caracterizadas por la competencia imperfecta, que requieren de diversos tipos de regulación estatal, sería negar uno de los factores que explican la insuficiencia de las reformas estructurales para garantizar por sí solas un mayor crecimiento económico.

Lo que ya debería quedar claro es que los cuellos de botella originados por las estructuras de mercado dominantes reducen la efectividad de los programas sociales y colocan a los pobres (a los que no deja de pedírseles

que se comporten como si fueran actores estelares en la comedia de la competencia perfecta), en una situación de indefensión frente a las estructuras oligopólicas y, en términos más cotidianos, frente a usureros, comerciantes voraces y prácticas discriminatorias profundas y frecuentes.

Otro factor que ha minado los esfuerzos de los programas sociales es suponer que los grandes cambios estructurales y de política económica, como la apertura comercial, se producen en el contexto de una economía homogénea. El resultado ha tenido un impacto negativo sobre el sector rural y sobre el abigarrado conjunto de las pequeñas industrias dirigidas al mercado interno. Paradójicamente, al buscar la competencia perfecta en el campo se cayó en una “incompetencia perfecta” que impidió generar las condiciones estructurales mínimas indispensables para generar riqueza por parte de agentes económicos pulverizados en unidades económicas de pequeña escala, casi o totalmente marginados del sistema mercantil, con capacidades y dotaciones mínimas. Esta situación viene de lejos, como fruto amargo de un olvido histórico, lo cual no impidió que muchos de estos productores marginales fuesen, en otros momentos, pilares del desarrollo industrial gracias a la extracción de recursos del campo. En la actualidad, estos actores del campo mexicano no encuentran lugar en la nueva plataforma productiva y distributiva producida por las reformas estructurales.

Los problemas cotidianos que enfrentan los pobres encuentran su raíz en la concentración de los mercados casi monopsónicos que distorsionan la cadena productiva de lo que estos pequeños agentes económicos producen. Pero lo que parece una losa inmovible es una falla que se ha instalado en el Estado pero que va más allá, a tal punto que contamina a buena parte de las élites: la exacerbada ideologización y el dogmatismo de los hacedores de políticas y sus exégetas que, bajo la bandera de la lucha contra el populismo, han desmantelado la capacidad del Estado para intervenir en mercados concentrados, donde se considera iguales a aquellos que no tienen la capacidad de negociar al tú por tú con el intermediario o el empleador.

Esta curiosa reedición del pensamiento neoclásico es incapaz de resolver los problemas. Es más, dada su posición de poder, contribuye a reproducirlos. Estamos ante un *craso error* de diagnóstico: la idea de un sistema que funciona bajo los dos grandes teoremas de la economía del bienestar —competencia perfecta y dotaciones iniciales adecuadas— es equivocada. La miopía histórica y la negación de la realidad pueden ser vectores acti-

vos y corrosivos que determinan la estructura económica que afecta a los pobres.

En este contexto, el Estado tiene urgentes tareas por emprender: la primera es reconstruir una visión clara sobre el desarrollo económico de México y dejar atrás la leyenda negra del desarrollo anterior. Insistamos: el país nunca ha crecido ni se ha desarrollado tanto como en las épocas en que el objetivo y los esfuerzos de la política pública se encaminaron al establecimiento de una estrategia centrada en la expansión de la infraestructura física y humana, y en el impulso a diversos circuitos de innovación y aprovechamiento de las oportunidades que en ese momento ofrecía la economía internacional. Hubo, por supuesto, excesos y errores. Pero con la perspectiva de 20 años de transitar por el desierto de una globalización sin equidad ni desarrollo parece necesario recuperar algunas de sus lecciones. México no se inventó con la alternancia política, ni se debate entre el pasado y el futuro, sino frente a los fundamentalismos que abruman a los dueños del poder.

LA DESIGUALDAD: DESARROLLO CON POBREZA

La superación de la pobreza tiene que inscribirse con claridad en una estrategia de desarrollo. Pero ésta, a su vez, debe ser objeto de cuidadosas revisiones que la alejen de la “reformitis” de los últimos tiempos. Salir de la trampa del frenesí reformista que sustenta su fe en sucesivas generaciones de reformas sin fecha de término, implica detectar otras fuerzas y relaciones que probablemente expliquen nuestro mediocre desempeño económico que la sola ausencia o insuficiencia de mercado.

Además, por su relación con el tema que nos ocupa, es preciso reconocer la importancia de los procesos que condicionan o determinan una eficiencia dinámica de nuestros sistemas político-económicos. Junto con la innovación, entendida en un sentido amplio, parece indispensable incorporar a la reflexión los temas relativos a la creación de tejidos productivos efectivamente integrados, como condición no sólo de mayor fortaleza ante los vuelcos de la globalización, sino de reducción del dualismo o la heterogeneidad estructural que está en el subsuelo de la desigualdad y la pobreza. De lo que se trata es no sólo de superar endógenamente (mediante políticas sociales) las trampas de pobreza, sino

de inscribirlas en una estrategia destinada a dejar atrás las trampas del bajo crecimiento.

Lo que está en juego, tras casi dos décadas de intervenciones estatales en el mundo de la pobreza, es la capacidad del Estado y de la sociedad para procesar una integración efectiva, sin duda siempre imperfecta, entre la política social y la política económica. Esto implica asumir que la lucha contra la pobreza es un componente fundamental de la estrategia de desarrollo. Es, en esta perspectiva, que la idea de cooperación entre actores sociales adquiere un sentido más claro vinculado con la política democrática y el Estado.

Frente a esta exigencia de renovación es necesario admitir que, en el mundo en general y en México en particular, se vive una nueva subjetividad que obliga a repensar los quehaceres y cometidos de la política. Frente a estas mutaciones del entorno y del individuo, identificadas por algunos autores como la emergencia de una “generación global” (Beck, 2008), la política debe hacerse cargo de los matices y de los reflejos singulares y colectivos en formación, con el fin de abordar la difícil tarea de crear mecanismos de adopción y adaptación al proceso global, pero manteniendo el arraigo y la identidad propia. La mundialización de la política y de la economía, y el choque cultural que generan los avances tecnológicos, se combinan con un proceso desarticulador, de individualización y despolitización, que no sólo hace peligrar la estabilidad y la legitimidad de las instituciones, polarizando visiones e intereses, sino que desgasta los mecanismos creativos para pensar la política con visión de largo plazo.

De aquí la relevancia de devolverle a la idea de desarrollo económico y social –y también a la planeación– su dignidad clásica. Al sustituir la noción de objetivos, propia de la planeación, por la de oportunidades, que refiere más bien al mercado y su inmediatez, la función de la política, y en especial de la política social, deja de ser entendida como creación de orientaciones de largo plazo, lo que progresivamente genera deslegitimación y agotamiento. Este debilitamiento de la conducción política equivale a perder la perspectiva inherente a todo ejercicio de proyección. Se impone así un “presente continuo” que pone en cuestión la idea misma de proporciones y prioridades.

En esta tesitura, los retos que encara la política social son enormes. Debe contribuir a superar el malestar *en* la democracia y evitar que se convierta en un malestar *con* la democracia, como advirtiera el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el *Informe sobre la*

democracia, hacia una democracia de ciudadanos y ciudadanas. Debe formar parte de una recuperación de la política en su conjunto, porque sin ella no hay proyecto colectivo ni comunidad realmente nacional. Debe, en fin, por sus actos y discursos, devolverle a la justicia social su dignidad clásica de empresa nacional e histórica.

Podemos unificar todos estos retos en el desafío mayor de reasumir la aventura del desarrollo. Como se hizo ayer, cuando se pensaba que apropiarse del futuro para reinventarlo a partir del desarrollo y la planeación era no sólo una “fantasía organizada”, en palabras de Celso Furtado, sino una utopía realista, realizable.

Nuestra conclusión no implica desprecio a los esfuerzos de compensación y asistencia desplegados en estos años, en los cuales la sociedad se ha redescubierto plagada de pobreza y desigualdad, sino advertir y alertar, por un lado, sobre la cuestión del tiempo que transcurre como variable implacable y que, al no ver corregida la cuestión económica fundamental de la penuria masiva, corroe el presente y cancela el porvenir colectivo. Y, por otro lado, supone contribuir a la elaboración de una convocatoria para dotar de racionalidad política y sentido histórico a la propuesta de que el bien de todos depende de que se pongan por delante la lucha contra la pobreza y la desigualdad.

En México, pese a los cambios políticos de los últimos años, la cuestión social sigue sin ponerse en el centro de la agenda pública. La agenda económica y social está, como siempre, sobrecargada. La necesidad de someterla a una tensión intelectual y política para llegar a un sistema de prioridades ordenadas por la inseguridad social y el desencanto político no sólo es clara; debería ser entendida como una condición urgente para la estabilidad política, el entendimiento social y comunitario y la consolidación democrática con la que los mexicanos insisten en estar comprometidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Arrow, Kenneth J. (2003), “Observations on social capital”, en Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (eds.) (1999), *Social capital: A multifaceted perspective*, Banco Mundial, Washington, pp. 3-5.
- Beck, Ulrich y Beck-Gernsheim, Elisabeth (2008), *Generación global*, Paidós, Barcelona.

- Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (eds.) (1999), *Social capital: A multifaceted perspective*, Banco Mundial, Washington.
- Monterroso, Augusto (2003), *Monterroso por sí mismo*, Conaculta/Alfaguara, México.
- Ostrom, Elinor (1999), “Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept?”, en Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (eds.) (1999), *Social capital: A multifaceted perspective*, Banco Mundial, Washington, pp. 172-214.

La seguridad social en México

Leonardo Lomelí Vanegas*

En México existe desde 1943 un régimen de seguro social limitado para los trabajadores asalariados, complementado por un conjunto de organismos que integran el Sistema Nacional de Asistencia Social. El mismo año en que fue creado el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Departamento de Salubridad fue elevado al rango de Secretaría de Estado. La nueva Secretaría de Salubridad y Asistencia coordinó a las instituciones de salud pública y asistencia social del Estado mexicano y organizó las primeras campañas de medicina preventiva de la historia del país. Sin embargo, su capacidad de atención e infraestructura siempre fueron a la zaga del IMSS, y su capacidad rectora en materia de regulación y coordinación del sistema de salud se definió legalmente hasta 1984. De esta forma, podemos señalar que en México la posibilidad de un sistema nacional de salud coordinado por la Secretaría de la especialidad no comenzó a dibujarse sino hasta la década de 1980.

La importancia del IMSS no ha sido valorada en toda su complejidad, pues generalmente se le ha medido sólo por la evolución de su cobertura y su capacidad para elevar la esperanza de vida de los trabajadores y sus familias y abatir las enfermedades más comunes que padecía. Está por realizarse un análisis de su contribución al proceso de industrialización de la economía mexicana, que comenzó a acelerarse precisamente durante la Presidencia de Manuel Ávila Camacho. En particular, es importante señalar al seguro social como una institución que redujo los costos de

* Director de la Facultad de Economía de la UNAM.

transacción de las relaciones entre el capital y el trabajo, los costos de negociación y la incertidumbre de que eran víctimas los trabajadores. La organización a la que dio lugar la primera Ley del Seguro Social, el IMSS, fue a su vez espacio privilegiado de negociación entre los sectores público, obrero y empresarial. Su historia es parte importante de la del sector público mexicano y un tema dentro de la historia misma del cambio institucional en nuestro país.

EL CONCEPTO DE SEGURIDAD SOCIAL A PARTIR DE LA CONSTITUCIÓN DE 1917

En México existieron múltiples antecedentes de la previsión social, anteriores a la redacción de la Constitución de 1917 y de las adiciones de 1929. Tanto en las formas de organización social mesoamericanas, como de manera más documentable en algunas instituciones españolas, se encuentra presente el espíritu de la previsión para los casos de enfermedad y vejez. En la época colonial, instituciones características de la organización social novohispana como las cofradías y las capellanías para obras pías ejercían una importante función para el apoyo a sus miembros en casos de enfermedad o muerte (Lozoya, 1988:449).

En el periodo independiente, el marco jurídico para el trabajo, muy precario aún, que establecían los artículos 4 y 5 de la Constitución de 1857, se limitó a garantizar en materia de contratación laboral la libertad de trabajo, derecho que en realidad rara vez fue respetado durante los 60 años de vigencia de la Constitución. Las acciones aisladas de previsión social siguieron practicándose al margen de la acción del Estado. A mediados del siglo XIX comenzaron a cobrar importancia las asociaciones mutualistas, que aunadas a las organizaciones de asistencia dependientes de los gobiernos estatales y a la beneficencia pública, constituyen los antecedentes más importantes del sistema de previsión social actual.

Fue precisamente en el ámbito de las legislaturas de los estados donde surgieron los antecedentes más importantes de la seguridad social previos al Congreso Constituyente de 1917. Las leyes expedidas en 1904 en el Estado de México y en 1906 en Nuevo León, contemplaron por primera vez en la historia del país medidas de protección al trabajador en casos de enfermedad y de accidente o muerte por causas laborales (Lozoya, 1988:450).

Sin embargo, la observancia de esas leyes locales, lo mismo que la de la Constitución de 1857 en varios de sus apartados, fue muy débil.

En el Programa del Partido Liberal Mexicano de 1906, el punto 27 exigía la obligatoriedad del pago de indemnizaciones por accidentes de trabajo (Córdova, 1973). Durante su breve mandato constitucional, el presidente Francisco I. Madero dio los primeros pasos hacia un nuevo papel del Estado en las relaciones laborales. En enero de 1912, con tan sólo dos meses en el poder, Madero dispuso la creación del Departamento del Trabajo en la Secretaría de Fomento, Colonización e Industria, como un reconocimiento por parte del gobierno maderista del vacío institucional en el que se desarrollaban las relaciones entre obreros y empresarios. La principal función del Departamento debía ser el estudio de proyectos de Ley en la materia. En ese mismo año Madero estableció el salario mínimo y la jornada laboral máxima de 10 horas diarias.

Tras el derrocamiento de Madero en febrero de 1913, Victoriano Huerta aceptó, en busca de legitimidad, las reformas laborales maderistas y fue más lejos al instituir las juntas de conciliación y hacer obligatoria la indemnización por accidentes de trabajo. Por su parte, la Soberana Convención Revolucionaria, reunida en Aguascalientes en el otoño de 1914, formuló el programa de reformas políticas y sociales más avanzado previo al Constituyente de 1917, en el que se contemplaba la redacción de un conjunto de leyes de protección a los trabajadores. Pero el antecedente legal más importante, aunque poco conocido, de la previsión social en México, fue la Ley del Trabajo expedida en 1915 por el gobierno de Yucatán, que incluye por primera vez disposiciones relativas al seguro social.

No obstante, si bien hubo antecedentes importantes de descontento obrero a lo largo del porfiriato y durante el movimiento revolucionario iniciado en 1910, el origen rural de la mayoría de los participantes en la Revolución Mexicana relegó a un segundo plano las demandas obreras, lo cual se reflejó en la redacción de la Constitución de 1917, que si bien representó un avance significativo para su época al reconocer los derechos sociales de los trabajadores, fue demasiado ambigua en la definición del marco institucional que habría de garantizarlos. Fue la presión del movimiento obrero, que se organizó en el cuarto de siglo posterior a la Revolución, la que aceleró la construcción de ese marco institucional.

La aprobación en 1917 de la Constitución federal vigente, representó el inicio de la construcción en México del sistema de seguridad social, al reconocer los derechos sociales de los trabajadores y recomendar el esta-

blecimiento de instituciones de seguridad social. En su sesión del 23 de enero de 1917, el Congreso Constituyente redactó la fracción XXIX del artículo 123 constitucional, que a la letra decía:

XXIX. Se considera de utilidad social: el establecimiento de cajas de seguros populares, de invalidez, de vida, de cesación involuntaria de trabajo, de accidente y de otros fines análogos, por lo cual, tanto el gobierno federal, como el de cada estado, deberán fomentar la organización de instituciones de esta índole para infundir e inculcar la previsión social (Platero y Reyna, 1992:188).

A pesar de su carácter ambiguo, este apartado constituyó la base de las aspiraciones de los movimientos de trabajadores de la década de 1920 para que fuera expedida una Ley del Seguro Social. En 1921 el presidente Álvaro Obregón estudió por primera vez la posibilidad de instituir el seguro social en el país y expidió disposiciones legales relativas al seguro voluntario. Pero fue durante la administración del presidente interino Emilio Portes Gil cuando el Congreso de la Unión aceptó reformar la fracción XXIX de la Constitución General de la República. El 6 de septiembre de 1929 fue publicada la fracción referida, reformada en los siguientes términos:

XXIX. Se considera de utilidad pública la expedición de la Ley del Seguro Social y ella comprenderá seguros de invalidez, de vida, de cesación involuntaria del trabajo, de enfermedades y accidentes y otras con fines análogos.

La expedición de la Ley del Seguro Social demoraría aún 14 años. Sin embargo, la Ley Federal de Trabajo promulgada en 1931 contenía ya disposiciones relativas a la cesación involuntaria del trabajo y a la indemnización por enfermedades o accidentes laborales, de observancia obligatoria en toda la República. En 1938 el presidente Lázaro Cárdenas envió al Congreso una iniciativa de ley para establecer el Instituto Nacional de Seguros Sociales; sin embargo, la iniciativa no llegó a ser discutida, pues las cámaras solicitaron que la propuesta fuera acompañada de estudios técnicos y actuariales que la sustentaran (Narro, 1994:62). Fue hasta 1942 cuando el presidente Manuel Ávila Camacho pudo contar con estos estudios y preparar un nuevo proyecto de ley. En 1943 se reforma nuevamente la fracción XXIX del artículo 123 de la Constitución, como paso

previo a la promulgación de la primera Ley del Seguro Social, adquiriendo la referida fracción su redacción definitiva:

XXIX. Es de utilidad pública la Ley del Seguro Social, y ella comprenderá seguros de invalidez, de vejez, de vida, de cesación involuntaria del trabajo, de enfermedades y accidentes, de servicio de guardería y cualquier otro encaminado a la protección y bienestar de los trabajadores, campesinos, no asalariados y otros sectores sociales y sus familias.

La Ley reglamentaria de la fracción XXIX del artículo 123 fue promulgada también en 1943.¹ Contemplaba la creación del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) e incluía la seguridad social para los trabajadores al servicio del Estado. En 1959 se reformó la Ley del Seguro Social para excluir de ella las facultades de organizar la seguridad social de los trabajadores del Estado, como paso previo a la expedición en 1960 de la Ley del ISSSTE.² Finalmente, el 12 de marzo de 1973,³ se expidió una nueva Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social, que derogó la de 1943. Entre las reformas más importantes a la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social vigente, se cuenta la promovida en 1992 a fin de incluir el nuevo Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).⁴ La Ley que entrará en vigor en 1997, representa un cambio total en el marco regulatorio y en el modelo de seguridad social que ha prevalecido desde 1943.

El mismo año de la creación del IMSS, el antiguo Departamento de Salubridad fue transformado en Secretaría de Salubridad y Asistencia, con el objeto de brindar servicios personales a los pobres, coordinar los programas de asistencia social y las acciones de salubridad general. La creación de estas instituciones coincidió además con un importante cambio en la concepción de la función hospitalaria, que se reflejó en la construcción de nuevos hospitales con una planeación más adecuada y en la reorganización de los existentes como resultado de la transformación social de la medicina (Ayala y Schaffer, 1991:33). Sin embargo, fue hasta 1984 cuando se avanzó hacia la consolidación de un sistema de salud más integrado, con la promulgación de la Ley General de Salud.⁵

¹ *Diario Oficial de la Federación*, 19 de enero de 1943.

² *Diario Oficial de la Federación*, 31 de diciembre de 1959.

³ *Diario Oficial de la Federación*, 12 de marzo de 1973.

⁴ *Diario Oficial de la Federación*, 24 de febrero, 30 de abril y 11 de mayo de 1992.

⁵ *Diario Oficial de la Federación*, 7 de febrero de 1984.

MARCO INSTITUCIONAL DEL SISTEMA DE BIENESTAR SOCIAL MEXICANO

El marco institucional del sistema de bienestar social mexicano tiene sus fundamentos en los artículos 4, 73 y 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Este último establece el derecho a la seguridad social de todos los asalariados, mediante un sistema dual, en el que organismos análogos se encargan de administrar los servicios de salud, pensiones, seguros por enfermedades profesionales y no profesionales y vivienda de los trabajadores del sector privado y de los trabajadores al servicio del Estado.

Los fundamentos del modelo tradicional de la seguridad social mexicana se encuentran en el artículo 123; además de que en la fracción XXIX del apartado A establece que la Ley del Seguro Social es de utilidad pública, en este artículo están contenidas otras disposiciones relativas a la seguridad social que, en conjunto, terminan de delinear el marco del sistema. En la fracción XII del mismo apartado A, se encuentra el fundamento de los organismos encargados de la construcción de viviendas para los trabajadores:

XII. Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, estará obligada, según lo determinen las leyes reglamentarias, a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Esta obligación se cumplirá mediante las aportaciones que las empresas hagan a un fondo nacional de la vivienda, a fin de constituir depósitos en favor de sus trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a éstos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad tales habitaciones.

Se considera de utilidad pública la expedición de una ley para la creación de un organismo integrado por representantes del gobierno federal, de los trabajadores y de los patrones, que administre los recursos del fondo nacional de la vivienda. Dicha ley regulará las formas y procedimientos conforme a los cuales los trabajadores podrán adquirir en propiedad las habitaciones antes mencionadas.

En los otros dos párrafos de la fracción XII, apartado A, del artículo 123 constitucional, se establece la obligación para las empresas situadas fuera de las poblaciones, de instalar escuelas, enfermerías y otros servi-

cios comunitarios. En la fracción XIV del apartado A, del mismo artículo, se establece la obligación para los patrones de indemnizar a su personal en los casos de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales:

XIV. Los empresarios serán responsables de los accidentes del trabajo y de las enfermedades profesionales de los trabajadores, sufridas con motivo o en ejercicio de la profesión o trabajo que ejecuten; por lo tanto, los patrones deberán pagar la indemnización correspondiente, según que haya traído como consecuencia la muerte o simplemente incapacidad temporal o permanente para trabajar, de acuerdo con lo que las leyes determinen. Esta responsabilidad subsistirá aun en el caso de que el patrono contrate el trabajo por un intermediario.

Por lo que respecta al apartado B del artículo 123 constitucional, en el que se norman las relaciones entre los Poderes de la Unión y el Gobierno del Distrito Federal con sus trabajadores, la fracción XI organiza la seguridad social para los trabajadores del Estado, estableciendo los seguros contra accidentes del trabajo, enfermedades profesionales y no profesionales, maternidad, invalidez y muerte; extiende a los familiares del trabajador el derecho a la asistencia médica y a las medicinas y contempla otras prestaciones, como centros vacacionales y tiendas de descuento; en su inciso *f* se establece un fondo nacional para la vivienda de los trabajadores al servicio del Estado, análogo al previsto en el apartado A para los trabajadores asalariados del sector privado. La fracción XII somete los conflictos individuales, colectivos o intersindicales, a un Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje. La fracción XIII extiende a los integrantes de las fuerzas armadas los beneficios de la seguridad social de la fracción XI, pero con la salvedad de que se establece un organismo especial para la seguridad social del Ejército, Fuerza Área y Armada.⁶ La fracción XIII bis extiende al Banco Central y a la Banca de Desarrollo la obligación de normar las relaciones con sus trabajadores, con base en lo establecido en este apartado. Finalmente, la fracción XIV extiende al personal de confianza los beneficios de la seguridad social.

Las leyes reglamentarias de la fracción XXIX del apartado A y de la fracción XI del apartado B del artículo 123 constitucional son las Leyes del Seguro Social y la del ISSSTE, respectivamente.

⁶ Se trata del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores al servicio del Estado en las Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSSFAM).

La primera Ley del Seguro Social fue promulgada por Manuel Ávila Camacho el 19 de enero de 1943, después de un proceso de cinco años en el que a partir de la iniciativa de ley del Instituto Nacional de Seguros Sociales del presidente Lázaro Cárdenas, se llevaron acabo los estudios técnicos y actuariales que permitieron al presidente Ávila Camacho formular un nuevo proyecto.

El IMSS nació como un organismo tripartita, que sería financiado por cuotas de patronales, de los trabajadores y del Estado, sectores que a su vez estarían representados a partes iguales en su órgano de gobierno. El 4 de noviembre de 1944 el propio general Ávila Camacho, en uso de facultades extraordinarias desde la entrada del país en la Segunda Guerra Mundial, confirió al IMSS el carácter de organismo fiscal autónomo. El 13 de marzo del año siguiente y nuevamente haciendo uso de sus facultades extraordinarias, el presidente eliminó la posibilidad de empate en el órgano directivo tripartita del Instituto, el Consejo Técnico, al aumentar el número de sus miembros de seis a siete, de los cuales tres representarían al Poder Ejecutivo Federal y dos a cada uno de los sectores obrero y patronal.⁷ Cinco meses después el presidente volvió a cambiar la composición del Consejo, asignando esta vez tres lugares a cada uno de los tres sectores más el director general del Instituto, que fungiría como presidente del Consejo.

Entre las reformas más importantes a la Ley del Seguro Social de 1943, es preciso recordar la de 1956, que extendió los servicios del Instituto a campos sociales y culturales, de tal manera que ese mismo año se expide el Reglamento de los Servicios de Habitación, Previsión Social y Prevención de Invalidez, que dio fundamento a los programas de Casas de Aseguradas, antecedente de los Centros de Seguridad Social para Bienestar Familiar, de Habitaciones Populares, de Brigadas Médico-Culturales y de Primeros Auxilios, Capacitación y Preparación Juvenil (Huerta, 1994: I:16). La importancia de esta reforma radica en que constituye un importante antecedente de los programas de atención a la población general.

En 1959 y 1963 tuvieron lugar reformas que crearon las condiciones para extender la cobertura a los ejidatarios, los pequeños agricultores y a los aparceros en el medio rural y a los artesanos, pequeños comerciantes y profesionales libres en el medio urbano, para lo cual se ampliaron las facilidades del seguro voluntario, o bien se incorporó a algunas activida-

⁷ *Diario Oficial de la Federación*, 13 de marzo de 1945.

des al régimen del seguro social obligatorio, como fue el caso de la producción de caña y de la industria del azúcar. En 1965 se amplió la contribución del sector patronal, para que el Estado estuviera en condiciones de aportar mayores recursos para extender el seguro social a los campesinos carentes de patrón o que no fueran miembros de sociedades de crédito agrícola o de crédito ejidal. Finalmente, en 1970 se ajustó la Ley del Seguro Social con el objeto de adecuarla a la nueva Ley General del Trabajo, precisando el carácter del seguro social como garantía del derecho humano a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo (Huerta, 1994:I:20).

En 1973 el presidente Luis Echeverría Álvarez envió al Congreso el proyecto de una nueva Ley del Seguro Social. Los dos propósitos esenciales de la reforma consistían básicamente en terminar su adecuación a la nueva Ley Federal del Trabajo y sentar las bases para la ampliación de la cobertura a sectores sociales que no recibían los beneficios de la seguridad social. En su exposición de motivos, el presidente de la República señaló que “aunque el régimen instituido por la fracción XXIX del artículo 123 constitucional tiene por objeto primordial establecer la protección del trabajador, su meta es alcanzar a todos los sectores e individuos que componen nuestra sociedad”. Se amplió el número de sectores que podían inscribirse en el seguro voluntario, con el objeto de incorporar paulatinamente a todos los mexicanos económicamente activos. Implícitamente se ratificó el carácter del IMSS como eje del sistema de previsión social, al facultar al Instituto para prestar “servicios de solidaridad social, sin comprometer los derechos de los asegurados”.⁸ Ante los grandes rezagos nacionales en materia de salud, se fortalecía al organismo con mayor cobertura, aun cuando en principio la atención a los sectores no asegurados correspondía a la Secretaría de Salubridad y Asistencia. Legalmente se sentaban las bases de los programas de atención sanitaria a población abierta, como IMSS-Coplamar o IMSS-Solidaridad.

La Ley del Seguro Social de 1973 también fue objeto de numerosas reformas en los 22 años que estuvo vigente. Durante sus primeros once años de vigencia, la Ley fue reformada en varias ocasiones para aumentar el monto de las prestaciones, principalmente de las jubilaciones. La reforma de 1984 fue especialmente importante, pues adicionó los artículos

⁸ *Diario Oficial de la Federación*, 12 de marzo de 1973.

que definen las facultades y atribuciones de las dependencias que integran la estructura operativa y funcional del Instituto, delegaciones, consejos consultivos delegacionales, subdelegaciones y oficinas para cobros del IMSS (Huerta, 1994:II:6).

En 1992 tuvo lugar la reforma más importante que había tenido hasta entonces no sólo la Ley del Seguro Social vigente, sino el sistema de seguridad social mexicano en su conjunto, en tanto que constituyó el primer paso hacia una reforma trascendental del régimen de previsión. A partir de ese año se estableció un nuevo seguro, adicional a los que contempla la Ley del Seguro Social, mediante un sistema de ahorro manejado por instituciones bancarias, en el que el patrón abona en cuentas individuales una cuota del 2% del salario base del trabajador. Todos los trabajadores afiliados al IMSS participaron en el Sistema de Ahorro para el Retiro, cuya Coordinación dependió a partir de 1994 de la Comisión Nacional de Sistemas de Ahorro para el Retiro, organismo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.⁹

Aunque de menor peso relativo que el IMSS debido a su menor universo de atención, la otra gran institución de la seguridad social en México es el ISSSTE. La Ley por la cual se creó,¹⁰ fue resultado de una iniciativa del presidente Adolfo López Mateos, que para ser aprobada requirió en 1959 de reformas a la Ley del Seguro Social y de la abrogación de la Ley de Pensiones Civiles de 1947, en virtud de que la organización de la seguridad social para los trabajadores al servicio del Estado se encontraba repartida en ambas. En 1972, paralelamente a la creación del Infonavit, se creó el Fondo para la Vivienda de los Trabajadores del Estado (Fovissste), como un organismo dependiente del ISSSTE. En 1983 el presidente Miguel de la Madrid propuso una importante reorganización del ISSSTE, que hizo necesaria una nueva Ley que entró en vigor ese mismo año.¹¹

El marco institucional de prestaciones sociales para los trabajadores asalariados se completó en 1972, con la expedición de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores,¹² que a su vez fue la ley reglamentaria de la fracción XII del apartado A del artículo 123 constitucional. El Infonavit es, al igual que el IMSS, un organismo tripar-

⁹ *Diario Oficial de la Federación*, 22 de julio de 1994.

¹⁰ *Diario Oficial de la Federación*, 31 de diciembre de 1959.

¹¹ *Diario Oficial de la Federación*, 27 de diciembre de 1983.

¹² *Diario Oficial de la Federación*, 24 de abril de 1972.

tita, tanto por el origen de sus recursos como por la composición de sus órganos de dirección, en los que participan representantes de los sectores obrero, empresarial y del Poder Ejecutivo Federal. Su objetivo era responder a la demanda, planteada desde el Constituyente de 1917, de vivienda digna e higiénica. El nuevo organismo contó con numerosos antecedentes como el Instituto Nacional de la Vivienda (Invi), creado en 1954 para atender las demandas de la población de bajos recursos, o el Fondo de Operación y Descuento Bancario para la Vivienda (Fovi), un fideicomiso constituido en 1963 en el Banco de México; sin embargo, el Infonavit fue creado ante la fragmentación y desigualdad que propiciaba el anterior esquema de fomento a la vivienda.

Pero además de la seguridad social para los asalariados, desde su aprobación ha existido en la Constitución la aspiración de universalidad en la cobertura de los derechos sociales. Sin embargo, en algunos casos recientemente se han concretado esas aspiraciones en instituciones que provean las reglas básicas para garantizar esos derechos, repartiendo responsabilidades y definiendo niveles de coordinación entre las estructuras administrativas ejecutoras. Un ejemplo de lo anterior es el artículo 4 constitucional, que establece el derecho de todos los mexicanos a la salud en su párrafo tercero y a la vivienda en el párrafo cuarto, que a la letra dicen:

Artículo 4

Párrafo tercero

Toda persona tiene derecho a la protección de la salud. La ley definirá las bases y las modalidades para el acceso a los servicios de salud y establecerá la concurrencia de la Federación y las entidades federativas en materia de salubridad general, conforme a lo que dispone la fracción XVI del artículo 73 de esta Constitución.

Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo.

Aunque los derechos enunciados en el artículo 4 constituyen disposiciones más generales que las del artículo 123, su reglamentación data de 1984, cuando el presidente Miguel de la Madrid propuso elevar a rango constitucional el derecho a la protección de la salud y envió al Congreso de la Unión la iniciativa de Ley General de Salud. Hasta esa fecha, la Secretaría de Salubridad y Asistencia, que como parte de las reformas apro-

badas cambió su denominación a Secretaría de Salud, había ejercido una importante función normativa en materia de salubridad e higiene y había focalizado su acción curativa hacia los sectores no atendidos por la seguridad social al servicio de los asalariados. Sin embargo, y como reflejo de la evolución histórica del sistema de seguridad social mexicano, la Secretaría de Salubridad y Asistencia no sólo no controlaba los servicios de salud del IMSS y del ISSSTE, sino que en recursos y cobertura se encontraba muy por debajo de ambas instituciones. Hasta ese momento el concepto de seguridad social, aunque enunciativamente pretendía abarcar a todos los mexicanos, en los hechos se había circunscrito a los asalariados.

La Ley General de Salud, aprobada en 1984,¹³ constituyó un importante avance en la construcción de un sistema de mayor cobertura y eficiencia en la asignación de recursos, al establecer el Sistema Nacional de Salud, encargado de dar cumplimiento al derecho constitucional a la protección de la salud, por lo que está integrado por todas las entidades de la administración pública en sus tres niveles de gobierno y las personas físicas o morales de los sectores social y privado que prestan servicios de salud. Entre los objetivos del Sistema se cuentan, entre otros, la promoción de la salud, coordinar los servicios de asistencia social, la regulación de las condiciones ambientales y sanitarias y de las normas de higiene, la racionalización de la administración y desarrollo de los recursos humanos para mejorar la salud. La Secretaría de Salud se convirtió en la autoridad coordinadora del sector.

En el artículo 172 de la Ley General de Salud se establecía que el gobierno federal contaría con un organismo que tendría entre sus objetivos la promoción de la asistencia social, la prestación de servicios en ese campo y la coordinación de las acciones que lleven a cabo en esa materia las instituciones públicas. Con el objeto de ampliar lo contemplado en ese artículo, dos años después fue expedida la Ley sobre el Sistema Nacional de Asistencia Social,¹⁴ Esta Ley pretende garantizar la concurrencia y colaboración de la Federación, las entidades federativas y los sectores privado y social a la prestación de los servicios de asistencia social. El organismo previsto por la Ley General de Salud para la promoción de la asistencia social y la prestación de servicios en ese campo, fue definido ampliamente en el capítulo II de la Ley sobre el Sistema Nacional de Asis-

¹³ *Diario Oficial de la Federación*, 7 de febrero de 1984.

¹⁴ *Diario Oficial de la Federación*, 9 de enero de 1986.

tencia Social: se trata del Sistema para el Desarrollo Integral de la Familia, organismo creado por José López Portillo a partir de la fusión del Instituto Mexicano de Protección a la Infancia y de las áreas de asistencia social de la Secretaría de la Presidencia. El DIF se convirtió así en el organismo coordinador del Sistema Nacional de Asistencia Social,¹⁵ estableciéndose además para los gobiernos de los estados la obligación de contar con sistemas estatales de asistencia social.

Con las leyes aprobadas durante el sexenio de Miguel de la Madrid, por primera vez desde la aprobación de la Constitución se amplió el marco institucional de la seguridad social para introducir en él normas de carácter más general, que incluían a sectores de la población que hasta entonces se encontraban excluidos. Desde el punto de vista del diseño institucional, no sólo se llenaron espacios que llevaban mucho tiempo vacíos en la reglamentación de los servicios de salud y en la práctica de la asistencia social, sino que se avanzó en dirección a un sistema de seguridad social universal. Sin embargo, pese a las importantes consecuencias institucionales y organizacionales de estas leyes, muchas de las cuales aún no se advierten, en su momento los importantes cambios legales no se tradujeron de inmediato en una mejoría en los campos de la salud y la asistencia públicas, al coincidir esta reforma con una de las peores crisis económicas que ha sufrido el país y uno de los ajustes fiscales más severos que haya realizado el Estado mexicano.

La adecuación del marco institucional de la salud pública y la seguridad social durante el gobierno de Miguel de la Madrid fue acompañada por una reorganización práctica de los organismos que intentó hacer frente a la creciente demanda de servicios (Ayala y Schaffer, 1991:29). Hubo un importante esfuerzo por disminuir el aparato administrativo y revisar los mecanismos de asignación de recursos como reflejo de las difíciles condiciones económicas que vivió el país en esa década. Sin embargo, el ajuste económico también determinó que se frenara el crecimiento en términos reales de la inversión en salud en el periodo 1980-1987. Considerando la evolución de la población en el periodo, el impacto general de la crisis económica en el sector fue desfavorable; hubo una caída importante en el salario real y mayor inestabilidad en el empleo, lo que se tradujo en menores ingresos en términos reales para los organismos de seguridad social. Aunque esto se compensó en parte con el consiguiente abatimiento de los salarios que pa-

¹⁵ *Diario Oficial de la Federación*, 13 de septiembre de 1991.

gan estos institutos, la pérdida de bienestar social frenó y en algunos casos revirtió muchos avances en materia sanitaria y de seguridad social alcanzados en las décadas anteriores.

El gasto en salud como porcentaje del PIB, que en 1982 alcanzó el 2.6%, cayó –a partir de 1983– año con año hasta llegar a representar 1.7% en 1986, para iniciar a partir de entonces una lenta recuperación (Ayala y Schaffer, 1991:61). Con todo, en el periodo se incrementó la población atendida, en parte porque se realizaron importantes esfuerzos de racionalización del gasto, pero en parte también a costa del deterioro de la calidad de los servicios (Ayala y Schaffer, 1991:38-39).

En resumen, puede afirmarse que si bien las bases del marco institucional de la seguridad social en México se encontraban en la Constitución Política de 1917, reafirmando su carácter como la primera Constitución que incorporó los derechos sociales al lado de los garantías individuales, la construcción del mismo ha sido lenta y se ha llevado a cabo a lo largo de este siglo. El diseño y la aprobación de las leyes reglamentarias de los artículos y fracciones de la Constitución en los que se establecen los derechos a la salud, la vivienda y la seguridad social, ha sido lento y tuvo como punto de partida la protección de los asalariados, concediéndosele menor importancia a la atención a la población abierta y, por lo tanto, al enfoque universalista e integral que representaba desde su creación la Secretaría de Salubridad y Asistencia, actualmente Secretaría de Salud. Esta evolución se explica por las circunstancias históricas en que se dio el desarrollo económico de México, por lo que debe ubicarse al desarrollo del sistema de seguridad social para los trabajadores asalariados como parte de las acciones estatales de apoyo al proceso de industrialización.

Este era el marco institucional del sistema de bienestar social mexicano, excluyendo los subsistemas de educación y abasto vigente en 1995. Su construcción, iniciada en 1917, pasó, después de la crisis de la década de 1980, de una política social caracterizada por un universalismo segmentado a otra donde predomina la focalización (Rimez y Bendesky, 2000: 434-489). El universalismo segmentado no fue exclusivo de México, sino más bien característico de la mayor parte de la región latinoamericana. Este tipo de políticas sociales fue la solución pragmática que se encontró a la disyuntiva entre la obligación constitucional de garantizar un conjunto de derechos sociales a la población y la incapacidad fiscal de lograrlo. A cambio se optó por un conjunto de políticas sociales de aspiración universalista pero con cobertura limitada, que gradualmente se irían extendiendo al con-

junto de la población. En algunos casos se pudo alcanzar finalmente el universalismo, pero en la mayoría quedó sólo en aspiración.

Las limitaciones de las políticas sociales instrumentadas en la última década y el avance en la consolidación de las instituciones democráticas en varios países han permitido replantear el tema del universalismo. Diversos autores coinciden en la necesidad de alcanzar un universalismo básico, entendido como “una cobertura universal de prestaciones y riesgos esenciales, que asegure el acceso a transferencias, servicios y productos, que cumplan con estándares de calidad homogéneos, otorgados sobre la base de principios de ciudadanía” (Rezk, 2006:341). En cambio, las últimas dos décadas se caracterizaron en América Latina por el predominio de políticas focalizadas y por retrocesos en los avances de políticas de corte universalista. En particular, se advierte un estancamiento y en algunos casos un retroceso en la cobertura de la seguridad social, que no ha podido ser revertido a pesar de las reformas instrumentadas en este periodo y que, en el caso de México, se iniciaron en 1992.

LA CREACIÓN DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO

La reforma de la seguridad social en México se inició con la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) en mayo de 1992, fecha en la que fueron modificadas las leyes del Seguro Social, del Instituto Nacional del Fondo para la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit) y del ISSSTE (Solís, 1996:2).

El SAR surgió originalmente como un complemento al sistema de reparto; es un sistema de ahorro individual para los trabajadores, ejercido mediante cuentas bancarias personales, intransferibles y obligatorias en las que el empleador depositaba inicialmente un porcentaje del sueldo sobre nómina. Sin embargo, para muchos analistas la importancia del SAR no radicaba en el porcentaje del salario que se canalizaría al sistema, ni en el monto acumulado que alcanzarían estos recursos en unos años, sino en su papel de transición hacia un sistema de retiro basado en la capitalización individual.

La propuesta original del SAR consistía en un pilar complementario de ahorro individual obligatorio que se sumaría a las pensiones de beneficio definido del sistema tradicional (IMSS e ISSSTE). El sistema incluye dos subcuentas para cada trabajador: una de retiro y una de vivienda, que

originalmente se constituían con aportaciones patronales iguales al 2% del sueldo base de cotización definido, según fuera el caso, por las leyes del Seguro Social y el ISSSTE, para la subcuenta de retiro y de 5% para la subcuenta de vivienda, con un tope máximo de 25 veces el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal para la subcuenta de retiro y 10 veces el salario mínimo general vigente en cada región para la subcuenta de vivienda (Solís, 1996:3).

Las contribuciones patronales al SAR se depositaban bimestralmente en las instituciones bancarias que elija el patrón, las cuales expiden los comprobantes bimestrales de depósito que reciben los trabajadores y entregan los recursos al Banco de México, que se encarga de canalizar los recursos, en el caso de la subcuenta de vivienda, a los organismos de vivienda: el Infonavit, para los trabajadores afiliados al régimen obligatorio del IMSS y el Fovissste, para aquellos que se encuentran incluidos por la Ley del ISSSTE. En el caso de los recursos de la subcuenta de retiro, los recursos son canalizados al gobierno federal mediante créditos directos (Solís, 1996:4).

El 23 de julio de 1994 fue creada la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para establecer los mecanismos, criterios y procedimientos para el funcionamiento de los sistemas de ahorro para el retiro previstos en las reformas a las leyes del IMSS, ISSSTE e Infonavit y que hasta ese momento habían estado bajo supervisión del Banco de México, que mantenía dentro de su jurisdicción el Sistema de Aportaciones y Amortizaciones de Crédito (SAAC).¹⁶

La Comisión Nacional del SAR está facultada para autorizar la participación de entidades financieras en los sistemas de ahorro para el retiro, fijar comisiones, diseñar los sistemas de información llevar el registro de los contribuyentes al SAR y asignar las claves correspondientes, así como llevar a cabo las tareas de supervisión, regulación y control de las cuentas individuales y de información tanto de los contribuyentes como de los organismos de seguridad social y asesorar al gobierno federal en materia de pensiones y planes de retiro.¹⁷

¹⁶ Ley para la Coordinación de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, 1994.

¹⁷ Ley para la Coordinación de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, artículo 3.

El SAR fue diseñado originalmente para otorgar una pensión complementaria a la que establecen las leyes vigentes del IMSS y del ISSSTE, ya fuera disponiendo de los fondos de la subcuenta de retiro en una sola exhibición al cumplir la edad mínima de retiro o cubrir el periodo mínimo de cotización para jubilarse, o bien adquiriendo una pensión vitalicia (la decisión más acertada es aquella que incorpora de manera más realista la esperanza de vida del individuo y las expectativas de cambio en el entorno económico).

Existen ciertas circunstancias en las cuales el trabajador puede disponer parcialmente de la subcuenta de retiro: en casos de incapacidad temporal que sobrepase el periodo establecido por las leyes del IMSS o el ISSSTE para recibir su salario completo, puede disponer hasta del 10% de los recursos acumulados en su subcuenta de retiro del SAR. Cuando el trabajador se encuentra temporalmente sin empleo y el saldo de su subcuenta de retiro es mayor o igual a la suma que resulta de multiplicar por 18 su última aportación bimestral, también podrá disponer hasta del 10% de la cantidad depositada en su subcuenta, siempre y cuando no haya realizado retiro en los últimos cinco años (Solís, 1996:10).

En el caso de la subcuenta de vivienda, las leyes vigentes tanto del ISSSTE como del Infonavit contemplan la entrega de los recursos acumulados en la subcuenta una vez que el trabajador a cubierto los requisitos para pasar a retiro por haber laborado el periodo mínimo establecido por la ley, haber cumplido la edad mínima de retiro o bien haya adquirido una pensión por enfermedad o incapacidad total o parcial (Solís, 1996:10-11). En caso de fallecimiento estos recursos son entregados a los beneficiarios del trabajador. El Infonavit depende del SAR desde que éste fue creado en lo relativo a la captación de recursos e información. La subcuenta de vivienda paga intereses en función del remanente de operación del Infonavit, que se van capitalizando hasta que el trabajador adquiere el derecho a recibir los recursos acumulados (Solís, 1996:5).

El SAR fue diseñado para complementar las pensiones que otorgaban el IMSS y el ISSSTE, pero debido a que la fórmula de beneficios que ofrece cada organismo es diferente, el SAR complementarías ambas pensiones de manera distinta. En el caso del IMSS, por ejemplo, la Ley estableció que los trabajadores que cotizaron durante menos de 500 semanas no tienen derecho a pensión alguna, pero una vez que han cotizado por un periodo igual o mayor a éste adquieren el derecho a una pensión mínima de por lo menos un salario mínimo vigente en el Distrito Federal. El ISSSTE por

su parte garantiza una pensión para aquellos que han cotizado por lo menos durante 15 años y una pensión por jubilación del 100% del último salario a aquellos trabajadores que han laborado por 30 años o más al servicio de la administración pública, mientras que ofrece indemnizaciones globales a aquellos que han trabajado pero que no tienen derecho a una pensión (Solís, 1996:8-10).

Al llegar al momento de retiro y recibir los recursos acumulados en ambas subcuentas, el trabajador se enfrenta a una de dos posibilidades: *a*) puede disponer de la totalidad de su saldo para destinar en inversiones propias, o simplemente para darle el uso que quiera, o *b*) puede optar por adquirir una renta vitalicia.

El trabajador optará por la renta vitalicia si, para empezar, la tasa de rendimiento implícita que le ofrece la aseguradora con la que contratará este servicio es mayor a la que le ofrece el sistema financiero si invierte directamente el monto acumulado en sus subcuentas del SAR. Este monto es función directa del nivel de salario del trabajador respecto del mínimo, de los años de cotización y de las tasas de interés. También influye directamente en el nivel de los fondos acumulados que el trabajador no haya obtenido ningún tipo de crédito para la vivienda y que, por lo mismo, disponga también del total de los recursos capitalizados de su subcuenta de vivienda ni realizó retiros parciales de sus subcuentas.

Además de estas condiciones, que se cumplen en muchos casos, habría que señalar que los cálculos realizados por la Consar para ilustrar la pensión complementaria que puede llegar a representar el SAR y su impacto sobre el ahorro agregado se basan en otros supuestos menos realistas, como por ejemplo, que la industria aseguradora es perfectamente competitiva, el trabajador retirado posee información perfecta sobre los rendimientos futuros que le ofrecen ambas opciones (sumaalzada y renta vitalicia) y, por consiguiente, previsión perfecta sobre la evolución de la economía, que la tasa de interés real es constante en el tiempo y que el costo de la renta vitalicia está en función de la tasa de interés y de la distribución de probabilidades conjunta de supervivencia del cuentahabiente y sus beneficiarios (Solís, 1996:11-12). Lo que tenemos en la realidad es un mercado de rentas vitalicias al interior de la industria aseguradora prácticamente inexistente, que comenzará a crecer y a madurar durante la primera mitad del siglo XXI.

LA REFORMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL (1995-1997)

A partir de 1994, la Comisión Nacional del SAR fue ampliando sus funciones de control y supervisión de los sistemas de ahorro para el retiro, a la par que realizaba estudios sobre el posible impacto que tendría en la economía y, en particular, en el ahorro interno, una ampliación del SAR. El tema de la transición de un sistema de reparto a un sistema de capitalización individual ya había sido abordado con anterioridad por los especialistas, por lo que no resultaban nuevas las reflexiones en ese sentido. Incluso durante 1993 y 1994 se mencionó insistentemente que los recursos acumulados en el fondo de contingencia y provenientes de la venta de empresas paraestatales, debían ser utilizados para pagar la deuda que el Estado adquiriría con los trabajadores por la transición de un sistema a otro. Sin embargo, la reforma de la seguridad social no se realizó en ese momento ni empleó tales recursos.

A principios de 1995, el director general del IMSS, Genaro Borrego, presentó al Consejo Técnico de ese organismo un diagnóstico sobre la situación del mismo. Este diagnóstico había sido encargado por la 76.ª Asamblea General del Instituto, a instancias del presidente Ernesto Zedillo, en la que también fueron convocados a participar todos los sectores interesados en el diagnóstico y la reforma del Instituto Mexicano del Seguro Social.

El diagnóstico analizó la viabilidad financiera de las cinco ramas de seguro que maneja el IMSS: enfermedad y maternidad; invalidez vejez, cesantía en edad avanzada y muerte (IVCM); riesgos de trabajo; guarderías y, a partir de 1992, el Sistema de Ahorro para el Retiro. En 1995, estas cinco ramas representaban en promedio 26.5% del salario cotizable, dividido en 12.5% para enfermedad y maternidad; 8.5% para IVCM, 2.5% para riesgos de trabajo (en promedio, dentro de un rango que llega hasta 10%) y 2% para el SAR. Los dos primeros seguros se financian con contribuciones tripartitas que se reparten como sigue: 70% para el patrón, 25% para el trabajador y 5% para el Estado, mientras que los seguros de riesgos de trabajo y el SAR son pagados por el patrón. Sumando la contribución al Infonavit que asciende a 5% del salario cotizable, las contribuciones a la seguridad social alcanzan en promedio 31.5% del sueldo sobre nómina (Borrego, 1995:5).

El diagnóstico del director general sostenía que no era recomendable incrementar las contribuciones a la seguridad social de empleados y pa-

trones, por considerar que sería contraproducente aumentar la carga sobre el trabajo, dadas las condiciones de rezago de los salarios imperantes y, sobre todo, consideraba que no se debía incrementar la contribución patronal en momentos en los que la industria nacional se enfrenta a una competencia inédita frente al exterior. El diagnóstico consideraba que se había llegado a un tope en el porcentaje de contribuciones patronales a la seguridad social, más allá del cual se estaría en condiciones desventajosas para competir con las empresas del exterior, de la misma manera que concluía que una reducción en el porcentaje de las cuotas que pagan los empresarios se reflejaría directamente en mayor competitividad de sus empresas (Borrego, 1995:5). El entorno internacional imponía restricciones a la ampliación del financiamiento proveniente de los empresarios, mientras que las transiciones demográfica y epidemiológica por las que atraviesa el país desde hacía décadas se estaban reflejando ya en la demanda de servicios y estaban afectando el financiamiento del Instituto Mexicano del Seguro Social.

La transición epidemiológica consiste en una reducción de las enfermedades infecciosas y un aumento en las enfermedades crónico-degenerativas, lo que ocasiona cambios importantes en el perfil de la demanda de servicios que, a su vez se reflejan en un aumento de los costos del seguro de enfermedad y maternidad. La transición demográfica por su parte, va en la dirección que ya hemos señalado, menor natalidad, mayor esperanza de vida y, por consiguiente, incrementos en el periodo de retiro y también en la proporción entre jubilados y trabajadores cotizantes, lo cual es importante si recordamos que en el sistema de reparto, las pensiones corrientes se están pagando con las contribuciones de quienes están cotizando en ese momento y que esperan que las generaciones venideras harán lo propio con ellos.

La convocatoria abierta para participar en el proceso de consulta sobre las alternativas de reforma a la seguridad social explicaba que éstas no podría realizarse con cargo a mayores contribuciones de empleados y empleadores. El Sindicato Nacional de Trabajadores del Seguro Social (SNTSS) protestó ante lo que consideraba un intento por privatizar la seguridad social mexicana. La discusión se polarizó rápidamente, al mismo tiempo que se señalaba el ejemplo de la experiencia chilena y se llamaba la atención sobre la posibilidad de que una reforma de la seguridad social hacia un sistema de capitalización individual podía tener efectos positi-

vos en la generación de ahorro interno y reducir la dependencia de la economía del ahorro externo.

En octubre de 1995 el Consejo Coordinador Empresarial y el Congreso del Trabajo presentaron una propuesta conjunta (que, al parecer, había sido consensuada desde el gobierno) para reformar la Ley del Seguro Social. El 9 de noviembre de 1995 el presidente Ernesto Zedillo envió al Congreso de la Unión el proyecto de la nueva Ley del Seguro Social, que contemplaba la propuesta conjunta arriba mencionada y una nueva organización del IMSS que favoreciera su desconcentración operativa. La nueva Ley fue aprobada en diciembre de 1995 y entró en vigor el 1 de enero de 1997.

La nueva Ley pretende establecer bases firmes que permitan el crecimiento y desarrollo de la seguridad social, reestructurando los servicios que la integraban y recuperando la viabilidad financiera del IMSS (1996:14). La nueva Ley del Seguro Social representa el abandono del sistema de pensiones de reparto, a favor de un sistema de capitalización individual, así como una completa reestructuración del IMSS y de sus funciones. El seguro de invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte (IVCM) se divide en dos nuevos seguros: el de invalidez y vida, y el de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.

El primero se financiará con una aportación tripartita equivalente al 2.5% del salario base de cotización. Si el trabajador muere o queda incapacitado de por vida, el Instituto se obliga a entregar a la compañía de seguros que elija el asegurado o a sus beneficiarios, una suma asegurada para adquirir una renta vitalicia o un seguro de sobrevivencia con beneficios definidos de acuerdo con la nueva Ley del Seguro Social (Solís, 1996:18).

El segundo se integrará junto con las aportaciones patronales al SAR a cuentas de capitalización individual, administradas por empresas de giro exclusivo denominadas Administradoras de Fondos para el Retiro (afores). Los trabajadores elegirán la afore que administrará sus fondos y podrán cambiar de administradora cada año si así lo desean. Cada cuenta individual se subdividirá a su vez en tres subcuentas: la de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez; la de vivienda y la de aportaciones voluntarias. La subcuenta de retiro se constituirá con la aportación tripartita de 4.5% que corresponde al seguro de vejez y cesantía, 2% de contribución patronal al SAR y una cuota social que aportará el gobierno federal, que inicialmente será del 5.5% del salario mínimo general vigente en el Distrito Federal y será revisada trimestralmente.

La cuenta de vivienda permanece sin cambios y recibirá 5% del salario base de cotización que se canalizará al Infonavit, mientras que la cuenta de aportaciones voluntarias se constituye con el ahorro adicional que quiera realizar el trabajador, para lo cual se prevé un régimen fiscal favorable que aún no ha sido definido, pero que por el momento no contempla la exención de impuestos y la garantía de inembargabilidad de la que gozan las contribuciones obligatorias (Solís, 1996:18-19).

El gobierno federal participa en la regulación y supervisión del nuevo sistema de pensiones de la Consar, que amplió sus funciones significativamente. En realidad la institución que regulará el nuevo sistema ya no es la Ley del Seguro Social, que sólo enuncia sus características generales, sino la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, con lo cual el nuevo sistema de pensiones pasa a ser de la competencia de la SHCP más que del IMSS o de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Esta es una característica relevante que no encontramos en el caso chileno, donde el Ministerio de Hacienda y el Banco Central sí intervienen en la regulación de las actividades financieras de las AFPs, pero la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones depende directamente del Ministerio de Seguridad Social, principalmente como reconocimiento de que en la administración de un sistema de pensiones, aunque sea de capitalización individual, intervienen más variables que las estrictamente financieras.

En el nuevo sistema, el IMSS se encargará de la afiliación al nuevo sistema, de la cobranza y de fiscalizar el cumplimiento patronal, pero no participará en la regulación y supervisión de las afores, entre otras cosas porque debido a un cambio introducido al proyecto original, el IMSS contará con su propia afore, en sociedad con empresas privadas: la Afore XXI.

Para el buen funcionamiento del nuevo sistema es necesario garantizar que la Consar podrá supervisar y regular adecuadamente a las afores, pues resulta importante que el marco regulatorio sea eficaz al minimizar el riesgo asociado a la administración de los fondos de pensiones. Esta no es una tarea fácil, como lo demuestran los problemas de regulación a que se enfrenta el sistema financiero mexicano existente, pero requerirá de esfuerzos adicionales pues se trata de regular a entidades financieras especializadas de reciente creación, por lo que la única experiencia disponible es la de otros países, que cuentan con instituciones y organismos diferentes a los nuestros.

Las Afores individualizarán los recursos de las tres subcuentas e invertirán los fondos correspondientes a la de retiro y a la de aportaciones

voluntarias en sociedades de inversión especializadas (siefores) e informarán periódicamente a los trabajadores del Estado que guardan sus cuentas. Las siefores invertirán estos recursos de acuerdo con el régimen de inversión que asegure el mayor rendimiento posible para el trabajador y reduzca el riesgo de su cartera de inversiones. Para esto deberá limitarse el tipo de instrumentos permitidos para este tipo de inversiones, así como establecer criterios para la diversificación de riesgos por instrumento, por emisor y por sector económico (Solís, 1996:21).

El resto de los seguros (el de enfermedad y maternidad y el de guardería y prestaciones sociales principalmente) permanecerán en el IMSS, lo cual plantea a su vez otro tipo de problemas, sobre todo si consideramos que el seguro de enfermedad y maternidad contuvo su déficit a costa de abatir el crecimiento de la infraestructura hospitalaria y la calidad de los servicios. Los aumentos en las contribuciones al seguro de enfermedad y maternidad, acordados en 1985 y 1992, fueron insuficientes para garantizar su autosuficiencia, lo cual obligó a que en los hechos se siguiera recurriendo al superávit del IVCN y del seguro de guardería y prestaciones sociales (IMSS, 1996:35).

El escenario se complicó ante la dificultad, creciente a partir de 1990, para seguir afiliando a nuevos trabajadores y por el incremento en los costos del servicio, al mismo tiempo que se ampliaba la cobertura del servicio médico a los estudiantes de educación media superior y superior que no estaban asegurados por sus familias en el IMSS o en el ISSSTE y la incorporación de otros grupos sociales no asalariados, que ha contribuido a incrementar los costos de los servicios médicos, al mismo tiempo que el Instituto ha tenido que frenar su expansión en el ámbito de la salud.

La reforma del IMSS establece como estrategias principales para asegurar el financiamiento de los seguros de enfermedad y maternidad y de los servicios de salud asociados a los seguros de riesgos de trabajo, de invalidez y vida y de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, un aumento del financiamiento del Estado mediante fondos fiscales generales y una reducción del impuesto sobre la nómina (IMSS, 1996:36). Los sucesivos incrementos al impuesto sobre la nómina fueron insuficientes para resolver los problemas de financiamiento del seguro de enfermedad y maternidad, entre otras razones porque la afiliación de asegurados permanente sufrió una drástica reducción: de diciembre de 1990 a diciembre de 1994 los asegurados permanentes se incrementaron en apenas 3%, mientras que en la década anterior, a pesar de las dificultades económicas del país, ha-

bían crecido a una tasa del 5% anual (IMSS, 1996:37-39). Un elemento importante de esta tendencia fue que amplió el incentivo a la evasión del impuesto, sobre todo para los patrones, reduciéndose significativamente la proporción de nuevos trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social.

La reforma al sistema de financiamiento del seguro de enfermedad y maternidad incrementó la parte fija de la aportación patronal de 13.9 a 20.4% y redujo para compensar este incremento la tasa sobre ingresos marginales de 8 a 1.5%. La reforma incluyó el rediseño del sistema de afiliación voluntaria, para hacer más atractiva la afiliación de nuevos sectores de trabajadores. El Estado aporta la misma cuota per cápita a los regímenes obligatorio y voluntario, con el objeto de fortalecer las finanzas del Instituto.

La reforma también implicó adecuar el Reglamento de Organización Interna del IMSS, el cual contempla la creación de una estructura regional integrada por direcciones regionales con sus respectivos consejos consultivos regionales, con el objeto de fortalecer la capacidad de decisión del nivel operativo del Instituto Mexicano del Seguro Social.

LA REFORMA DEL INSTITUTO DE SEGURIDAD Y SERVICIOS SOCIALES PARA LOS TRABAJADORES DEL ESTADO

El 28 de febrero de 2007 el Senado de la República aprobó el proyecto de Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado. En sólo quince días las dos cámaras del Congreso dictaminaron y aprobaron esta iniciativa que, a pesar de haber sido largamente esperada, fue insuficientemente discutida. La polarización que generó evitó que se siguiera un proceso caracterizado por la reflexión y el análisis exhaustivo que la propuesta ameritaba. La premura obedeció en buena medida al temor de que los opositores a la reforma iniciaran un conflicto que impidiera su aprobación.

La nueva Ley contempla dos opciones para los trabajadores que cotizan actualmente al sistema de pensiones del ISSSTE. La primera opción es incorporarse a la propuesta y recibir un bono de reconocimiento que será depositado en la cuenta individual de cada trabajador. A esta cuenta se abonarán las contribuciones de los trabajadores y la del Estado. Se crea un nuevo organismo público desconcentrado, el Pensionisste, para admi-

nistrar los recursos de las cuentas individuales de los trabajadores. Durante los primeros tres años de funcionamiento del nuevo sistema, Pensionisste concentrará la administración de todas las cuentas individuales de los trabajadores del Estado, que a partir del inicio del cuarto año podrán cambiar sus recursos a una afore privada si así lo desean o permanecer en Pensionisste, que funcionará como una afore pública. La comisión ejecutiva del organismo estará integrado por representantes de los trabajadores, (en este caso, de los sindicatos con mayor número de afiliados) y del gobierno federal.

Quienes opten por esta opción tendrán portabilidad plena de derechos pensionarios. Un trabajador que labore en los sectores público y privado podrá cotizar en una sola cuenta individual y todos los trabajadores podrán pasar libremente del sector público al privado y viceversa sin perder sus derechos pensionarios.

La segunda opción es quedarse en el sistema actual pero con algunas modificaciones que incluyen aumentos graduales en la edad mínima de retiro. Para los trabajadores que elijan esta opción la edad mínima de retiro se fijará inicialmente en 50 años y bianualmente se irá incrementando en forma gradual hasta alcanzar, en 20 años, una edad mínima de retiro definitiva de 60 años para los hombres y 58 para las mujeres. La pensión se calculará como un porcentaje del sueldo base del trabajador que aumentará con la antigüedad laboral hasta llegar a 95% del sueldo base.

Es necesario subrayar que la reforma del ISSSTE era necesaria desde hace mucho tiempo. El sistema de pensiones de los trabajadores al servicio del Estado ha sido deficitario desde hace varios años, debido a la dinámica del empleo en el sector público que aceleró la crisis a la que tarde o temprano se enfrentan todos los sistemas de reparto, que pagan las pensiones con las contribuciones de los trabajadores en activo a la seguridad social. La transición demográfica aumenta el coeficiente de dependencia (la relación entre los pensionados y los trabajadores en activo) hasta el punto en que estos sistemas dejan de ser autofinanciables, es decir, cuando las contribuciones a la seguridad social ya no alcanzan para pagar las pensiones. Este punto se alcanzó hace muchos años y desde entonces, el Estado ha pagado ese déficit que tiende a crecer de manera sostenida a partir de entonces.

Ahora bien, la reforma busca reducir en el largo plazo la presión fiscal que generaría el creciente déficit del sistema de pensiones anterior, pero también conlleva un costo fiscal importante que es necesario analizar cui-

dadosamente, ya que el Estado asumirá el costo de la transición. Éste incluye el pago de las pensiones de todos los trabajadores que se jubilaron en el sistema anterior, más los que opten por permanecer en el esquema de pensiones reformado, así como el pago de una nueva cuota estatal para el fondo de pensiones que tendrá el mismo monto para todos los trabajadores y es independiente de las aportaciones estatales proporcionales al salario base para los ramos de retiro y de cesantía en edad avanzada y vejez, además de una cuota social diaria para el ramo de salud. También se contempla una aportación extraordinaria al seguro de salud de ocho mil millones de pesos por parte del gobierno federal para hacer frente a los rezagos en infraestructura médica. El gobierno federal también realizará una aportación extraordinaria de dos mil millones de pesos para capitalizar el fondo de préstamos personales del Instituto, aunque se espera que esta cantidad le será reembolsada posteriormente. Por todo ello, el costo fiscal de la reforma será mayor en el corto plazo de lo que ya representaba el déficit creciente del sistema de pensiones anterior, aunque la expectativa es que disminuya gradualmente y en el largo plazo sea sensiblemente menor al que se hubiera tenido que enfrentar de no haberse llevado a cabo la reforma.

Otro aspecto importante para el futuro de la reforma será el manejo del nuevo organismo encargado de la administración de las cuentas individuales, Pensionisste. Se han manifestado diversas preocupaciones sobre la dirección de este importante organismo que en los hechos funcionará como una administradora de fondos de retiro pública, que durante los tres primeros años de funcionamiento del nuevo sistema tendrá el monopolio de su administración y a partir del cuarto año deberá competir con las afores privadas por estos fondos. Estas preocupaciones motivaron un proyecto de reforma a la Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro, con el objeto de introducir restricciones al perfil de los directivos de este organismo.

Es importante destacar que una adecuada dirección del Pensionisste puede tener efectos benéficos no solamente para los trabajadores al servicio del Estado, sino para los trabajadores que ya se encuentran cotizando en el sistema de cuentas individuales que maneja los fondos para el retiro de los trabajadores del IMSS desde hace más de diez años. La preocupación por la buena administración de los fondos de pensiones no debe restringirse a las afores públicas. En la actualidad, los rendimientos que ofrecen las afores están por debajo de los niveles que se requieren para alcanzar las metas para las que fue creado el sistema de ahorro para el retiro.

LA INSEGURIDAD DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN MÉXICO

El IMSS enfrenta otros problemas además del costo de transición del sistema de pensiones del modelo de reparto al de capitalización individual. Uno de ellos es un mal crónico del Instituto: la insuficiencia de la prima del seguro de enfermedad y maternidad para cubrir los costos de atención de los servicios médicos del seguro social. La prima que establece la Ley vigente fue calculada para cubrir los costos de atención de 1995, año de la reforma; sin embargo, éstos se han incrementado continuamente a partir de entonces y muestran una clara tendencia ascendente. Tan sólo el precio de los medicamentos creció en promedio 60% más que el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) en el periodo 1995-2002. El valor presente del déficit acumulado del seguro de gastos médicos para pensionados durante los próximos cincuenta años se estima en 15.9% del PIB de 2001 si los gastos médicos crecen durante el periodo 2000-2050 a una tasa real anual de 3%, pero el promedio estimado para los países de la OCDE asciende a 5% real anual, en cuyo caso el déficit sería aún mayor, pudiendo pasar de 30% del PIB.

Otro problema grave que enfrentará el seguro social es su pasivo laboral, o sea las obligaciones que por ley debe cumplir con sus trabajadores y sus pensionados. Al 31 de diciembre de 2001 el IMSS contaba con 371 mil trabajadores en activo y 102 mil pensionados, que sumados nos dan un total de 473 mil beneficiarios directos de las prestaciones del Instituto, sin contar a sus dependientes, que también tienen acceso a los servicios de salud y los cónyuges que tienen derecho a recibir pensión una vez muerto el trabajador.

Según el Consejo Técnico del IMSS (2002), el régimen de los pensionados de este Instituto es particularmente generoso si consideramos que no establece edad mínima de retiro: las mujeres se pueden jubilar con 27 años de servicio y los hombres con 28. La edad media de jubilación de los trabajadores del IMSS es de 53 años. Esto da como resultado que los pasivos laborales del IMSS asciendan en la actualidad a poco más del 5.2% del PIB a precios del 2001, más de la quinta parte de los pasivos totales de los trabajadores que se rigen por el apartado A del artículo 123 de la Constitución, a pesar de que sólo representan poco menos del 4% del total de dichos trabajadores. De mantenerse esta tendencia en 2030, 43% de los ingresos totales del Instituto tendrá que ser gastado en el Régimen de Jubilaciones y Pensiones del propio Instituto, o sea que las dos quintas

partes de sus ingresos totales solamente alcanzarán para cubrir las obligaciones del Instituto con sus propios pensionados. Las reformas recientes a la Ley del Seguro Social no solucionan el fondo del problema y, por el contrario, alejan la posibilidad de plantear una discusión más amplia sobre la reforma del IMSS, que además de necesaria deberá ser integral, si se quiere lograr una solución de largo plazo.

En el mediano plazo es necesario elevar los rendimientos y reducir las comisiones que se cobran a los trabajadores, y si bien es cierto que en los últimos años se han dado pasos importantes en esa dirección, todavía falta mucho por hacer, ya que de lo contrario no se alcanzarían los objetivos fundamentales de las reformas de IMSS y del ISSSTE: reducir la presión sobre las finanzas públicas y garantizar un fondo de retiro suficiente para que los trabajadores puedan mantener un nivel de ingresos estable y que les permita solventar sus necesidades cuando puedan y decidan retirarse. Si los rendimientos no son los esperados, el costo fiscal terminará siendo mayor, de ahí la necesidad de una revisión a fondo del funcionamiento del sistema de capitalización individual, como está ocurriendo actualmente en Chile, país pionero y referencia para este tipo de reformas en América Latina.

El estancamiento en el crecimiento de la cobertura de la seguridad social también ha tenido repercusiones sobre los sistemas de salud pública. Ante la falta de dinamismo de estos organismos se han privilegiado programas de atención a población abierta. La creación del Sistema Nacional de Protección Social en Salud, aunque ha ampliado la cobertura de los servicios, abona en la segmentación de los sistemas públicos de salud. En los hechos, la política de salud pública de las últimas administraciones se ha alejado del espíritu de la Ley General de Salud de 1984, que sentó las bases para la construcción de un sistema integrado en materia de coordinación institucional. Una política encaminada a crear un sistema nacional integrado de salud pública ofrece aun posibilidades de alcanzar mayor eficiencia en el diseño de las políticas y la coordinación de los servicios de salud y debe ser el complemento obligado de una reforma integral de la seguridad social, que atienda las debilidades antes mencionadas de los actuales sistemas de seguro social limitado.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Silva, Adrián (2005), *Democracia, desarrollo y políticas públicas*, Universidad de Guadalajara, México.
- Albo, Adolfo *et al.* (2007), *Hacia el fortalecimiento de los sistemas de pensiones en México: visión y propuestas de reforma*, Estudios Económicos BBVA Bancomer, México.
- Ayala Espino, José (2003), *Instituciones para mejorar el desarrollo*, FCE, México.
- Ayala, Raúl y Schaffer, Carlos (1991), *Salud y seguridad social: crisis y grupos vulnerables*, INSP, México.
- Borrego Estrada, Genaro (1995), *Diagnóstico del Instituto Mexicano del Seguro Social presentado por el C. Director General al H. Consejo Técnico*, IMSS, México.
- Caballero Urdiales, Emilio (2009), *Los ingresos tributarios de México*, Trillas, México.
- CEPAL (2007), *Panorama social de América Latina 2006*, Santiago de Chile.
- (1998), *El pacto fiscal. Fortalezas, debilidades, desafíos*, Santiago de Chile.
- Cetrángolo, Óscar y Gómez Sabaini, Juan Carlos (comps.) (2006), *Tributación en América Latina; en busca de una nueva agenda de reformas*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Consejo Técnico del Instituto Mexicano del Seguro Social (2002), *Resumen ejecutivo del Informe al Ejecutivo Federal y al Congreso de la Unión sobre la situación financiera y los riesgos del Instituto Mexicano del Seguro Social*, IMSS, México.
- Córdova, Arnaldo (1973), *La ideología de la Revolución Mexicana. La formación del nuevo régimen*, Era, México.
- Huerta, Miguel (1994), *La Ley del Seguro Social y sus reformas. Edición conmemorativa del cincuentenario del IMSS*, tomos I y II, IMSS, México.
- Instituto Mexicano del Seguro Social (1996), *Aportaciones al debate: la seguridad social ante el futuro*, IMSS, Secretaría General, Jefatura de Publicaciones, México.
- Katz, Isaac (1999), *La Constitución y el desarrollo económico de México*, Cal y Arena, México.
- Lahera, Eugenio (1999), “El pacto fiscal en América Latina: una propuesta desde la CEPAL”, *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 6, Bancomext, México.
- Lozoya Thalmann, Emilio (1988), “La previsión social en México: políticas e instituciones”, en *México: setenta y cinco años de Revolución*, FCE/INEHRM, México.
- Moctezuma Barragán, Javier y Narro Robles, José (1992), *La seguridad social y el Estado moderno*, FCE, México.

- Molina, Carlos Gerardo (2006), *Universalismo básico. Una nueva política social para América Latina*, BID/Planeta, Washington/México.
- Narro Robles, José (1994), *La seguridad social mexicana en los albores del siglo XXI*, FCE, Colección una visión sobre la modernización de México, México.
- OCDE (1999), *Estudio económico sobre México: 1998-1999*, OCDE, París.
- Platero González, Fernando y Reyna Antuña, Lucía (1992), “Desregulación y supervisión jurídica en la seguridad social”, en Moctezuma y Narro, *La seguridad social y el Estado moderno*, FCE, México.
- Rezk, Ernesto (2006), “Desafíos de la viabilidad financiera”, en Carlos Gerardo Molina (ed.), *Universalismo básico. Una nueva política social para América Latina*, BID/Planeta, Washington/México, pp. 341-362.
- Rimez, Marc y León Bendesky (2000), “Dos decenios de política social: del universalismo segmentado a la focalización”, en Fernando Clavijo (comp.), *Reformas económicas en México 1982-1999*, FCE, Lecturas de El Trimestre Económico num. 92, México pp. 434-489.
- SHCP (2006), *Criterios generales de política económica 2007*, SHCP, México.
- (2009), *Criterios generales de política económica 2010*, SHCP, México.
- Solís Soberón, Fernando (1996), *El sistema de ahorro para el retiro y la reforma a la Ley del Seguro Social*, Seminario Internacional Seguridad Social en el Siglo XXI, Facultad de Economía, UNAM, México.

Mujeres, trabajo precario y pobreza: estado de Guerrero

Janette Góngora Soberanes*
Martha Castrejón Vacío**

Al inicio del siglo XXI se puede afirmar que si bien es cierto que desde la década de 1980, existe un crecimiento constante de la inserción de las mujeres en el mercado laboral en México, ello no ha conducido a la reducción su pobreza. A diferencia de lo planteado en el siglo XIX en la obra clásica de Federico Engels, *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*: “la emancipación de la mujer y su igualdad con el hombre seguirán siendo imposibles mientras permanezca excluida del trabajo productivo social y confinada dentro del trabajo doméstico, que es un trabajo privado” (1981:336), la emancipación de las mujeres no se ha logrado con su ingreso al mercado laboral.

El trabajo extradoméstico de las mujeres se ha convertido en un hecho inevitable, el informe *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres 2009*, de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), reporta que en 2008 las mujeres representaban 40.5% de la fuerza de trabajo mundial, y que existe una tendencia creciente. El mercado laboral requiere emplearlas y las necesidades de supervivencia de las mujeres y las familias precisan de trabajo remunerado. Paradójicamente, las mujeres predominan entre la población empobrecida.

Para explicar porqué las mujeres son especialmente susceptibles a la pobreza y porqué en las sociedades más pobres existe un mayor número de mujeres empobrecidas, en las tres últimas décadas se ha generado un considerable volumen de estudios que incorporan al análisis del mercado laboral y de la pobreza las desigualdades de género, haciendo evidente

* Profesora-investigadora en el Departamento de Relaciones Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

** Consultora en género y políticas públicas.

que el análisis del mercado laboral y de la pobreza no son neutros, que se requiere incluir el género como variable de ambos fenómenos. El trabajo y la pobreza afectan y son experimentados en forma diferenciada por mujeres y hombres.

Se ha planteado que si bien en la actualidad las mujeres participan, más que nunca antes, en el trabajo remunerado, en el mercado laboral de todas las áreas geográficas existe la segregación basada en el sexo, y las mujeres se concentran en trabajo informal, de menor calidad, y en condiciones de disparidad de ingresos y estatus, entre otras, debido a que el aumento de la participación femenina en el mercado laboral coincidió, a partir de la década de 1980, con la desregulación estatal, la flexibilización del empleo formal, la crisis del modelo de seguridad social a partir del empleo y con una mayor informalización e inseguridad del empleo general.

No obstante que existen avances significativos en ambas líneas interpretativas sobre las desventajas que enfrentan las mujeres en su inserción en el mercado laboral a partir de su condición de género, y acerca de la producción y reproducción de la pobreza desde la perspectiva de género, estas líneas parecen conducirse por distintos campos disciplinares de conocimiento, la primera enlazada a los estudios de la sociología laboral, de los mercados de trabajo y del empleo; y la segunda vinculada a estudios económicos, demográficos y sociológicos sobre la pobreza. Lo anterior podría explicar la escasa producción en México de estudios que triangulen la relación entre género, trabajo precario¹ y pobreza.

Chant y Pedwell sostienen que “la mayoría de los estudios trata a ‘las mujeres’, o ‘las mujeres pobres’ como grupos definidos y homogéneos” (2008:10). Hay pocos estudios que permitan apreciar la diversidad de mujeres, ¿qué mujeres y de dónde?,² ver las diferencias internas en la agrupación: mujeres; “los análisis de la pobreza de género han producido

¹ Para los fines de este artículo no entraremos al debate conceptual sobre “trabajo precario”, utilizaremos el término para aludir al trabajo sin garantías laborales, ni sociales, a la degradación de las condiciones del trabajo formal e informal, a la inseguridad, inestabilidad e insuficiencia de ingresos. Para una revisión detallada del concepto véase Minor Mora Salas (2010).

² Al respecto, Mohanty señala que el problema con este tipo de análisis es que se asume que “las mujeres ya están constituidas como sujetos político-sexuales previamente a su entrada en la arena de las relaciones sociales [...] El punto crucial que se olvida es que las mujeres son producto de estas relaciones y que están implicadas en formar estas relaciones”. Por esta razón se plantea que conceptos tales como división sexual del trabajo “pueden ser útiles sólo si son generados a través de análisis locales y contextuales. Si se asume que tales conceptos

un conjunto de estereotipos bastante monolíticos que no abarcan a todas las mujeres ni reproducen todos los contextos” (Chant, 2003:33). De tal modo que, conocer la variabilidad de contextos socio-económicos políticos y geográficos, y por tanto la complejidad de los factores en juego, es de enorme utilidad para los estudios de mercado laboral y pobreza desde una perspectiva de género.

No es la intención de este trabajo medir la pobreza, o contrastar hipótesis ya existentes y elaborar otras nuevas sobre la incorporación de la perspectiva de género en la pobreza o en el mercado laboral, sólo hay que señalar, de acuerdo con con Sylvia Chant, que la investigación de género ha tenido tres consecuencias importantes:

Primero, ha contribuido a ampliar los indicadores de pobreza empleados en las evaluaciones a nivel macro. Segundo, ha propiciado la idea de romper con la convención de usar el “hogar” como la unidad de medición en los perfiles de pobreza basados en el ingreso, favoreciendo en su lugar a las personas que componen las agrupaciones domésticas. Tercero, ha puesto de relieve que la única manera de que la medición de la pobreza tenga sentido es incluyendo las propias opiniones de la gente sobre su “condición”, pese a que independientemente de las experiencias subjetivas, los niveles “objetivamente” determinados de privación material igualmente importan (2003:18).

Con base en este planteamiento introductorio, el presente artículo se propone contribuir a ilustrar en un contexto específico, el estado de Guerrero, el vínculo entre el género, el trabajo precario y la pobreza, tomado como referencia el estudio *Mujeres y mercados laborales en Guerrero* (Góngora y Castrejón, 2010), en el cual se realiza un diagnóstico de las principales desigualdades de género en el mercado laboral en el estado. El estudio se basó en datos cuantitativos procedentes fundamentalmente de las siguientes fuentes: *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo* (ENOE) 2007, *Encuesta Nacional de Empleo y Seguridad Social* (ENESS) 2004, los cuales arrojan luz sobre las tendencias y características del empleo de las mujeres; además, se sustenta en una indagación cualitativa en pequeña

son universalmente aplicables, la resultante homogeneización de la clase, la raza y las prácticas religiosas y materiales cotidianas de las mujeres en el tercer mundo pueden crear el falso sentido de que las opresiones, intereses y luchas son globalmente comunes entre las mujeres” (Mohanty, 1991:59 y 68).

escala que recuperó la opinión de las trabajadoras, a partir de entrevistas directas, a fin de desplazarse del sesgo de las inferencias de los datos cuantitativos y conocer las experiencias subjetivas de la gente.

Se muestra el estado de Guerrero porque es una de las entidades de México que se caracteriza por la economía informal,³ por tener uno de los mayores flujos de emigración del país –interna y transfronteriza– y porque el sector público es el principal empleador en la entidad, mientras que la inserción de las mujeres en el trabajo remunerado se identifica precisamente con su concentración en la economía informal, de ahí la posibilidad de contribuir a la reflexión sobre el vínculo entre trabajo precario y pobreza incluyendo el género como variable de ambos fenómenos.

Este artículo, dividido en tres secciones, refleja sólo una pequeña parte de la complejidad de las experiencias de género inherentes a la pobreza a partir del estudio *Mujeres y mercados laborales en Guerrero* (Góngora y Castrejón, 2010).

En una primera parte se hace un recorrido por los indicadores que dan cuenta de la pobreza de la entidad y de las mujeres guerrerenses, sin que ello quiera decir que “ser mujer” es sinónimo de “ser pobre” o viceversa; se hace referencia a los postulados para analizar la pobreza desde una perspectiva de género como concepto relacional, se alude a la amplitud de la presencia femenina en el trabajo informal.

En seguida se da cuenta de la feminización y precariedad del trabajo particularmente en lo referente a la magnitud del trabajo informal en el estado de Guerrero. Se examinan las continuidades y los cambios en la inserción de las mujeres guerrerenses en la población económicamente activa (PEA), las tasas de desocupación, subocupación, trabajo asalariado y ocupación en el sector informal que dan cuenta de la disparidad de género en la inserción laboral; se presenta un breve extracto de la situación de desigualdad en la seguridad social; se incorpora la situación de violencia contra las mujeres al análisis de la pobreza desde la perspectiva del género porque se la considera un factor que inhabilita a las personas para

³ En la Conferencia internacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) del 2000, se propuso revisar el concepto “sector informal” y adoptar el término “economía informal” con la intención de adaptarlo a las nuevas realidades de los mercados de trabajo resultantes del proceso de globalización neoliberal en curso desde 1980. El concepto “economía informal” sustituye al de “sector informal” y surge de la conceptualización del trabajo como trabajo decente en uso en la OIT con el objeto de dar cuenta de incluir a los trabajadores de las empresas informales.

gozar de autonomía en la medida en que obstaculiza el acceso y permanencia de las mujeres en el mercado de trabajo; y se plantea brevemente la situación de las trabajadoras migrantes guerrerenses.

Finalmente, retomando la información vertida en la segunda sección y a manera de conclusión de este artículo, se apunta un conjunto de consideraciones acerca del triángulo género, trabajo precario y pobreza.

ANTIGUA Y NUEVA POBREZA EN GUERRERO

Actualmente como en el siglo XIX, el estado de Guerrero continúa siendo una de las entidades con más pobres de México. La pobreza es un problema que ha padecido prácticamente desde su fundación como entidad federativa en 1849. Hacia 1900 ocupaba la última posición de las entidades federativas de acuerdo con su nivel de desarrollo económico y en 1960 ocupaba el lugar 30 (Appendini *et al.*, 1972).

En 2005, el Consejo Nacional de Población (Conapo) reportó que Guerrero ocupa el primer lugar a escala nacional respecto del Índice de marginación⁴ y la pobreza se exagera en más de la mitad de los municipios del estado, de acuerdo con la información de los *Mapas de pobreza y rezago social 2005* del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), 58% de los municipios de Guerrero presentan incidencia de pobreza alimentaria, de capacidades y patrimonial en grado alto y muy alto.⁵

Desde evaluaciones internacionales compuestas por distintos índices, como las formuladas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). En 2000 y 2005 (PNUD, 2007) Guerrero se mantuvo

⁴ El Índice de marginación considera cuatro dimensiones socioeconómicas estructurales de la marginación: educación, vivienda, ingresos monetarios y distribución de la población e identifica nueve formas de exclusión: analfabetismo, población sin primaria completa, viviendas particulares sin agua entubada, drenajes, servicio sanitario exclusivo, con piso de tierra, sin energía eléctrica, con algún grado de hacinamiento, población que percibe hasta dos salarios mínimos y localidades de menos de cinco mil habitantes (Coneval, 2007).

⁵ La pobreza alimentaria se refiere a la capacidad para obtener una canasta básica alimentaria; la pobreza de capacidades a la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación y la pobreza patrimonial a la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como realizar los gastos necesario en salud, vestido, vivienda, transporte y educación (Coneval, página electrónica).

en la posición 30 en la escala nacional del Índice de Desarrollo Humano (IDH).⁶ El informe *Indicadores de desarrollo humano y género en México 2006-2007* (PNUD, 2007), muestra que el Índice de desarrollo relativo al género (IDG),⁷ ubica a la entidad en la posición 31 en la escala nacional y en la 22 en el Índice de potenciación de género (IPG).⁸

Cuadro 1
Índice de desarrollo humano en Guerrero por componentes

	Índices							
	Salud 2000	Salud 2004	Educación 2000	Educación 2004	Ingreso 2000	Ingreso 2004	Valor del IDH 2000	Valor del IDH 2004
Guerrero	0.7908	0.8004	0.744	0.7654	0.647	0.6513	0.7273	0.739
DF	0.8346	0.8401	0.8945	0.9031	0.9127	0.9079	0.8806	0.8837
Nacional	0.8171	0.825	0.8163	0.8331	0.7485	0.7513	0.794	0.8031

FUENTE: Informe sobre Desarrollo Humano, Apéndice Estadístico, México 2006-2007.

⁶ El primer *Informe sobre Desarrollo Humano* (1990) introdujo una nueva forma de medir el desarrollo mediante la combinación de indicadores de esperanza de vida, logros educacionales e ingreso en un índice de desarrollo humano compuesto: el IDH. Lo innovador de éste fue la creación de una estadística única que serviría como marco de referencia tanto para el desarrollo social como para el económico. El IDH define un valor mínimo y uno máximo para cada dimensión (denominados objetivos) y luego muestra la posición de cada país en relación con estos valores objetivos, expresados mediante un valor entre 0 y 1 (PNUD, Índices de Desarrollo Humano).

⁷ Este índice mide el progreso con las mismas variables básicas que el IDH, pero refleja las desigualdades en términos de progreso entre mujeres y hombres. La metodología utilizada penaliza la desigualdad, de manera tal que el IDG disminuye cuando descienden los niveles de progreso tanto de mujeres como de hombres a escala nacional o cuando aumentan las disparidades en el progreso. Cuanto mayores son las diferencias entre las capacidades básicas, tanto menor es el IDG de un país en comparación con su IDH. El IDG es simplemente el IDH actualizado o ajustado para reflejar las desigualdades basadas en el género (PNUD, Índices de Desarrollo Humano).

⁸ El Índice de potenciación de género (IPG) es una medida de acción. Evalúa el progreso de las mujeres en su participación en foros políticos y económicos. Analiza hasta qué punto las mujeres y los hombres tienen la posibilidad de participar activamente en la vida política y económica y en la toma de decisiones. Mientras que el IDG se concentra en la ampliación de las capacidades, el IPG se refiere al uso de esas capacidades para aprovechar las oportunidades de la vida (PNUD, Índices de Desarrollo Humano).

Los altos índices de marginación del estado de Guerrero están directamente relacionados con la pobreza de las mujeres. En este sentido, Kabeer (2006) plantea que la desigualdad de género es parte fundamental de los procesos que producen y aumentan la pobreza en una sociedad; Kristof y Wu Dunn (2010:16) señalan que en gran parte del mundo las niñas permanecen sin educación y las mujeres marginadas, y que no es casual que esos mismos países estén anegados de pobreza.

Aunque los indicadores citados tienen sus limitaciones, constituyen una referencia importante en el análisis de la desigualdad, ya que incorporar la dimensión de género al análisis de la pobreza implica asumir que la posición de las mujeres es desigual y que la experiencia femenina de la pobreza es diferente y más aguda que la de los hombres debido a la división sexual del trabajo.

El orden de género constituye el cimiento de la división sexual del trabajo. Ésta no sólo se expresa en la división del trabajo concreto entre hombres y mujeres –productivo y reproductivo–, sino también en las normas que lo regulan, las representaciones de lo femenino y masculino, el reconocimiento social y el poder para expresar sus opiniones y desarrollar sus proyectos personales y colectivos. Incide también en la identidad de los géneros, esto es, en las pautas socialmente esperadas de las conductas, valores y expectativas de las personas según su sexo, y que son asumidas como naturales. Pero la explicación de la subordinación de las mujeres no reside en esta división, sino en la presencia de pautas discriminatorias y relaciones de desigualdad entre hombres y mujeres que se incorpora como elemento que estructura las relaciones de producción y la división del trabajo (Valenzuela, 2003). En efecto, los roles de género determinan las condiciones desiguales en que ellas acceden a los recursos materiales, sociales, participan en la toma de decisiones y en las responsabilidades que asumen en la división social del trabajo, así como la manera en que concurren al mercado de trabajo.

Los cambios que ocurren en el mercado de trabajo, el sistema de protección social y la dinámica de los hogares están íntimamente vinculados a la pobreza y contribuyen a explicar la intensidad y las características que ésta adopta, así como las razones por las cuales tiende a concentrarse en determinados grupos. El fenómeno de la pobreza de las mujeres está vinculado con el trabajo precario.

Al respecto, numerosas investigaciones en América Latina han mostrado que desde la década de 1990, las tasas de participación de las mujeres se ha

incrementado en mayor proporción que la de los hombres, padecen niveles más altos de desempleo, no se han movido de su estructura ocupacional y están excesivamente representadas en la economía informal, lo cual es significativo frente a la tendencia de crecimiento de la economía informal: entre 1990 y 2001, 69% de los puestos de trabajo en América Latina –dos de cada tres– eran informales (Chant, 2003).

INFORMALIDAD: PRECARIZACIÓN Y FEMINIZACIÓN DEL MERCADO LABORAL EN GUERRERO

El reporte *México, estado de Guerrero, equidad social, desarrollo económico e integración territorial en Guerrero: visión y estrategia de competitividad y desarrollo institucional al 2028*, señala:

[...] el mercado laboral explica el rezago económico de Guerrero y limita la atracción de nuevas inversiones, pero al mismo tiempo conforma una realidad que es consecuencia directa de los rezagos sociales que experimenta la entidad. El analfabetismo, el bajo nivel de escolaridad y la deserción originan una oferta laboral poco calificada. El 32% de la PEA no recibe ingresos formales, mientras que otro 33% recibe ingresos menores a dos salarios mínimos y sólo 5% recibe ingresos superiores a cinco salarios mínimos. La dinámica del mercado laboral provoca un círculo perverso de desgaste del tejido social y a la vez propicia un estancamiento económico, lo cual paulatinamente agudiza aún más la problemática laboral del Estado. A su vez, la informalidad en el mercado laboral está generando problemas a futuro, ya que 80% de la PEA estatal no cuenta con un sistema de pensiones (Banco Mundial, 2008:13).

En el contexto de la informalidad del mercado laboral guerrerense es donde ha crecido el ingreso de las mujeres en el trabajo remunerado, por lo que podemos decir que existe un proceso de feminización del trabajo informal, caracterizado por la precariedad. Son las mujeres pobres quienes al contar con menores recursos para competir en el mercado laboral, se ven empujadas al trabajo precario, de ahí que el producto de su esfuerzo no implica la posibilidad de romper con el círculo de la pobreza. El aumento de la pobreza entre las mujeres se debe en gran medida al carácter subordinado de las mujeres en la sociedad, a su limitado acceso a la educación, a la

propiedad y a los obstáculos para generar y controlar recursos económicos que les permitan tener una vida digna. Irma Arriagada plantea que el recurso económico fundamental de las mujeres es el trabajo remunerado, al cual acceden en condiciones de mucha desigualdad, dada la actual división del trabajo por género en que las mujeres asumen el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos de manera casi exclusiva, y a la persistencia de formas tradicionales y nuevas de discriminación para el ingreso y permanencia de las mujeres en el mercado laboral (2005:104).

Existe una tendencia cada vez mayor a que las mujeres en Guerrero trabajen en la economía informal, datos de la ENOE indican que ha aumentado la participación de las mujeres; en 1996 era de 32.6 y se incrementó a 41.1 en 2009; superior a la tasa de ocupación de las mujeres a escala nacional, que es de 30.1 en el año. La tasa de participación en el “sector informal” de las mujeres guerrerenses en el 2009 supera en 17.1 puntos porcentuales la tasa de participación de los hombres.

Cuadro 2
Tasa de ocupación en el sector informal 1996-2009
(nacional y Guerrero)

Año	Nacional (hombres)	Guerrero (hombres)	Guerrero (mujeres)	Nacional (mujeres)
1996	27.1	20.9	32.6	25.5
2000	27.0	27.2	38.2	26.6
2005	27.9	25.4	42.7	29.4
2009	27.2	24.0	41.1	30.1

FUENTE: elaboración propia con base en datos del Sistema para la consulta de indicadores estratégicos, InfoLaboral, INEGI.

Evolución de la tasa de participación por sexo

Acorde con las tendencias recientes en el mercado de trabajo mexicano, la actividad económica de las mujeres guerrerenses ha venido incrementándose de manera sostenida en las últimas décadas. Los aumentos más importantes en la tasa de participación de las mujeres ocurrieron en los grupos de edad de 14 a 49 años, en las mujeres casadas con hijos y que

viven en localidades urbanizadas. Según Abramo y Valenzuela (2006), uno de los factores que ha permitido frenar el aumento de la pobreza en América Latina es el fuerte incremento en la participación laboral de las mujeres, especialmente de aquellas provenientes de hogares pobres, las cuales encabezaron la tasa de expansión de la fuerza de trabajo femenina. Sus aportes permitieron a un número significativo de hogares mejorar su calidad de vida.

Tasa de desocupación

La tasa de desocupación de las mujeres guerrerenses es superior a la de los hombres y enfrentan mayores problemas para obtener y mantener un empleo. En 1996 la tasa de desocupación femenina fue de 2.3% y en 2007 de 1.8%, mientras que en el caso de los hombres en ese mismo periodo pasó de 1.2 a 1%; de tal manera que el desempleo femenino es notoriamente mayor, revelando que persisten dificultades de inserción de las mujeres en el trabajo remunerado.

Tasa de subocupación

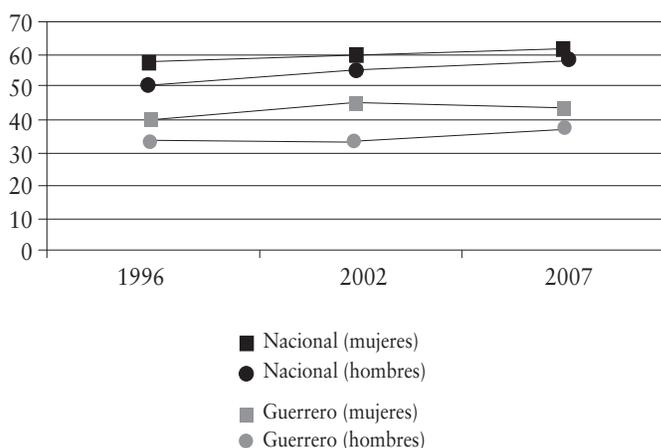
Si bien, a escala nacional la tasa de subocupación para ambos sexos muestra una tendencia a disminuir en la década referida, en el caso de Guerrero la población subocupada masculina, esto es, la que declaró tener necesidad y disponibilidad para trabajar más horas, pasó de 7.6% en 1996 a 4.7% en 2007, mientras que la subocupación femenina pasó de 3.6 a 4.5% en el mismo periodo, esta evolución de la tasa de subocupación puede ser explicada por la dinámica de las ramas de actividad en las cuales los varones tradicionalmente tienen mayor inserción y a la migración.

Tasa de trabajo asalariado

La tasa de trabajo asalariado muestra que la población femenina ocupada que percibe un sueldo, salario o jornal, por las actividades realizadas es mayor a la de los hombres. Sin embargo, la evolución de la tasa muestra que a escala nacional existe una tendencia creciente en la tasa de tra-

bajo asalariado, mientras que disminuye en las mujeres guerrerenses, esta disminución se relaciona con la falta de creación de empleos en el sector formal de la economía ya que Guerrero sólo cuenta con “dos actividades importantes: el turismo y el comercio, que aportan 23% del producto interno bruto (PIB) total estatal. Los servicios personales, incluyendo gobierno, aportan 21%, mientras que el sector primario sólo aporta 10% del total de la economía estatal. Los sectores de extractivas y de transformación como minería, industria manufacturera y construcción, sumados, sólo alcanzan a generar 8%. La dinámica de crecimiento de la entidad registra un ritmo menor al observado en el promedio nacional” (Banco Mundial, 2008:11). Este último factor puede ser atribuible a la mayor continuidad con que ocurren los ciclos recesivos en la economía, a la volatilidad del crecimiento, así como a la creciente disociación entre éste y la oferta de empleos productivos. En especial, a la falta de competitividad de las empresas turísticas en la entidad, la mayor apertura comercial y financiera de la economía, la desregulación de los mercados y al retroceso del Estado como empleador (Gráfica 1).

Gráfica 1
Tasa de trabajo asalariado por sexo
(nacional y Guerrero)

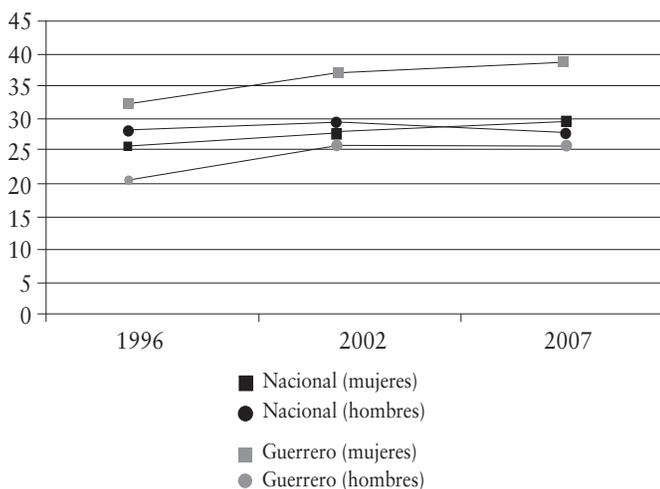


FUENTE: ENE 1996, ENE 2002 y ENOE 2007.

En el estado de Guerrero, la tasa de ocupación de las mujeres en la economía informal es considerablemente mayor a la de los hombres de la entidad y al promedio nacional. La evolución de la tasa de ocupación femenina en el “sector informal” muestra una tendencia creciente, en 1996 era de 32.6% y aumentó a 39.5% en 2007, mientras que la tasa de ocupación de los hombres en este sector en 2000 era de 27.2%, y descendió a 26.3% en 2007.

Las mujeres guerrerenses se encuentran “invisibilizadas” en la economía informal, trabajando en microempresas familiares no agropecuarias, sin nombre o registro, sin infraestructura, y en micronegocios registrados sin contrato de trabajo, ni seguridad social. Su ocupación se da a partir de los recursos en el hogar, de tal modo que la actividad no tiene una situación identificable e independiente del hogar, se trata sobre todo de trabajo precario. Este tipo de ocupación representa para ellas una estrategia para complementar el ingreso familiar y para los micronegocios la utilización de recursos humanos que carecen de relación laboral, de seguridad social y de capacidad de organización política para demandar mejores condiciones laborales (Gráfica 2).

Gráfica 2
Tasa de ocupación en el sector informal por sexo
(nacional y Guerrero)

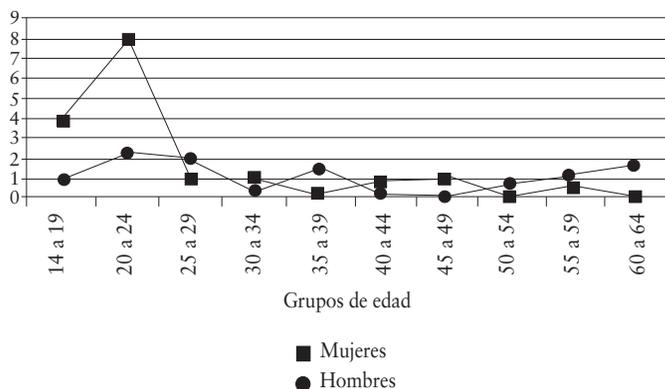


FUENTE: ENE 1996, ENE 2002 y ENOE 2007.

Tasa de desocupación según grupos de edad, por sexo

En Guerrero, la desocupación se concentra mayoritariamente en las mujeres jóvenes de 20 a 24 años, paradójicamente, en la actualidad, según los datos de la ENOE 2007, en Guerrero hay 9 434 mujeres desocupadas, la mitad de ellas (51.6%) tiene un nivel de instrucción de educación media superior y superior, lo cual implica que la desocupación entre las menos instruidas es menor que las que han accedido a grados de estudio más elevados (Gráfica 3).

Gráfica 3
Guerrero: tasa de desocupación según grupos de edad, por sexo



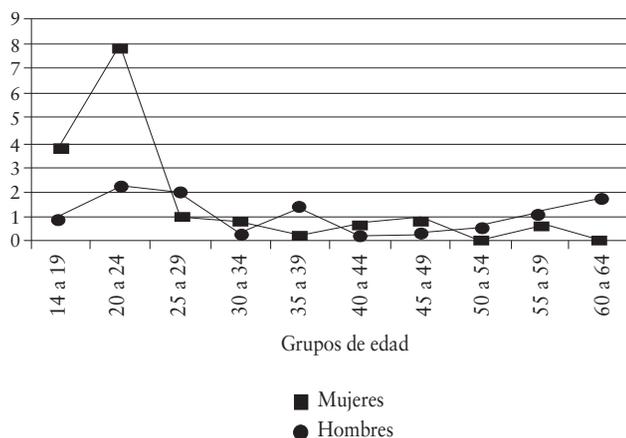
FUENTE: ENE 1996, ENE 2002 y ENOE 2007.

Tasa de desocupación por sexo y nivel de instrucción

Esta situación paradójica está asociada a la limitada capacidad de absorción de empleo calificado en un estado como Guerrero, que tiene estructuras con grados disímiles de productividad e insertadas diferencialmente respecto de los mercados en una era de globalización. En este contexto, muchas de las mujeres que cuentan con mayor grado de escolaridad se encuentran ante un mercado de trabajo que ofrece ofertas laborales limitadas. Esto se debe a que por una parte las grandes empresas transnacionales desarrollan sus propios sistemas de capacitación y les dan una formación muy específica a sus trabajadores sin contratar a más personal; por otra parte, los micronegocios, dada su fragilidad y dificultades financieras, no cuentan con los recursos para contratar personal calificado.

Las barreras discriminatorias que enfrentan las mujeres en el mercado laboral persisten aun cuando el nivel de escolaridad de las mujeres es mayor. Los datos del *Segundo conteo de población y vivienda 2005* registran que hay más mujeres (53.4%) que hombres (46.6%) que tienen nivel de estudios de tres grados a nivel profesional (Gráfica 4).

Gráfica 4
Guerrero: tasa de desocupación según grupos de edad, por sexo



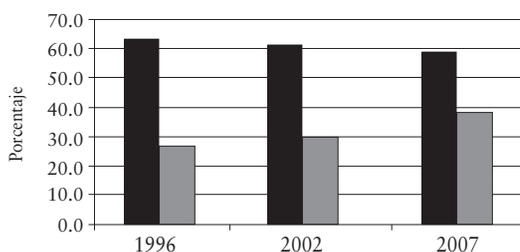
FUENTE: elaboración propia con base en datos de la ENOE 2007.

Evolución de la PEA por sexo

En diez años, la población femenina guerrerense aumentó en más del 10% en la PEA, lo que se explica tanto por la disminución del empleo masculino; como por la dinámica del mercado de trabajo guerrerense, caracterizado por su gran heterogeneidad productiva y laboral vinculada a los mercados laborales globalizados en especial al trabajo migrante y a la industria del turismo; hasta la subsistencia de formas de trabajo agrícola y artesanal tradicional; pasando por el empleo temporal, a domicilio, a tiempo parcial y sobre todo en los micronegocios. La PEA femenina desciende en las localidades de menos de 2 500 habitantes, donde predomina la población indígena, que es donde se concentra 56% de la pobreza extrema. Los indicadores de esperanza de vida, mortalidad y desarrollo

infantil son desfavorables para esta población. Las principales causas de muerte están asociadas a las condiciones de habitabilidad de los hogares, con muy bajos porcentajes de acceso a servicios de drenaje, agua potable, electricidad o a centros de atención médica. La desigualdad social y la inequidad se traduce en aislamiento, analfabetismo, desnutrición, monolingüismo y desempleo, lo que se agudiza para las mujeres (Banco Mundial, 2008:12) (Gráfica 5).

Gráfica 5
Guerrero: evolución de la PEA por sexo



FUENTE: elaboración propia con base en datos de la ENE 1996, ENE 2002 y ENOE 2007.

Estado conyugal

Las categorías que conforman la situación conyugal expresan diferentes modos de inserción en el trabajo remunerado, en virtud de la mediación del mundo familiar. Es habitual que se considere que las mujeres casadas o unidas tienen menor participación económica que las solteras, separadas o divorciadas. La condición de viuda, que suele presentar bajos niveles de participación económica, refiere con frecuencia a un momento tardío de la vida en el que se parte de que existen otros adultos jóvenes en posibilidad de suplantar a la mujer en sus funciones económicas fuera del hogar; la de soltera, por el contrario, predomina en la etapa temprana de la vida, cuando las mujeres no han tenido hijos ni han contraído obligaciones en el ámbito familiar, motivo que permite tener una mayor oportunidad de integrarse a la actividad económica, sobre todo en comparación con las mujeres casadas o unidas. Sin embargo, en Guerrero, son las mujeres casadas o en unión libre quienes tienen una mayor participación en la PEA, ellas se han convertido en coprovedoras o proveedoras en el sus-

tento de sus familias. Ante las modificaciones ocurridas en el mercado laboral y en estructura familiar, se ha transitado a una readecuación en la división sexual del trabajo, existe un abandono gradual en el modelo de organización familiar basado en un proveedor único que se está sustituyendo por dos o múltiples proveedores.

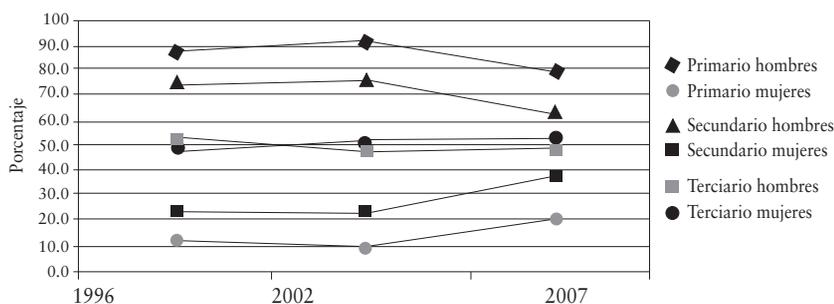
Evolución de la PEA por sectores y sexo

La participación de la población masculina en la PEA ha disminuido en Guerrero en todos los sectores de la actividad económica durante el último decenio, mientras que la de la población femenina se ha incrementado. La creciente presencia femenina en los mercados de trabajo ha ocurrido, según De Oliveira y Ariza (2000), tanto por los cambios socioeconómicos y demográficos de carácter macroestructural como por las transformaciones de la vida familiar e individual. Entre los factores que se destacan están el incremento de la población en edad de trabajar durante estas décadas, producto, a su vez, de la prevalencia de niveles de fecundidad elevados hasta principios de la década de 1970. Además, el aumento en la tasa de participación de las mujeres se asocia al incremento de las estrategias ocupacionales para hacer frente a las necesidades económicas familiares, a la mayor demanda de trabajo femenino y al aumento de la escolaridad de las mujeres que se insertan en mayor proporción al trabajo remunerado.

En el sector primario la gran mayoría de las mujeres que participan en las actividades del sector agropecuario (94.7%) no reciben ingresos, carecen de educación, no son propietarias de las tierras que trabajan y un número creciente de ellas trabaja como vendedoras ambulantes de la pequeña producción agrícola local y de artesanías elaboradas por ellas mismas. En el sector secundario, las mujeres trabajan principalmente en la industria manufacturera, la que enfrenta una situación más crítica debido a su falta de desarrollo en la entidad y al ingreso de importaciones, ellas realizan trabajo a destajo, con bajos salarios y las más de las veces sin seguridad social. El 70% de la PEA femenina trabaja en el sector terciario, en actividades comerciales 26%, realizando servicios diversos 12.2% y sociales 12.1%, en la rama de restaurantes y alojamiento 11.6%. La feminización del sector terciario se ha dado en las áreas más precarias del sector servicios: se emplean sobre todo en actividades comerciales y mi-

cronegocios de la economía informal, sus ingresos son escasos y están excluidas de la seguridad social (Gráfica 6).

Gráfica 6
Guerrero: evolución de la PEA por sectores y sexo



FUENTE: elaboración propia con base en datos de la ENE 1996, ENE 2002 y ENE 2007.

Segregación ocupacional

Una de las tendencias del mercado laboral es la segregación ocupacional, la cual hace referencia a la sobrerrepresentación de las mujeres en determinadas ramas de actividades económicas respecto de su participación en el total de la fuerza de trabajo, desarrollando ocupaciones a las que se les asigna un valor más bajo en el mercado laboral y en los puestos más bajos de la pirámide ocupacional. En Guerrero, las mujeres continúan empleándose en ocupaciones vinculadas a su rol de género; el grupo de ocupación con mayor representación porcentual de mujeres es el de trabajadores/as en servicios personales (66.4%), que incluye el trabajo doméstico en salones de belleza, tintorerías, costureras, etcétera. La rama de servicios personales está conformada por trabajo precario, ya que gran parte de estos empleos están en la economía informal. El segundo grupo de ocupación feminizado es el comercio, en el que las mujeres representan 64.1% de este sector y se ocupan en fuentes de empleo precarias como las actividades de compra-venta en unidades de pequeña escala, con contratos temporales, en negocios familiares y en la venta ambulante, en la cual pueden ser empleadas de otros vendedores o en la venta de productos por catálogo.

El tercer grupo sobrerrepresentado por mujeres es el de las trabajadoras/trabajadores de la educación, en el que constituyen 57.3% de este

sector. La presencia femenina predomina en la docencia de los niveles educativos preescolar y primaria, y es menor en secundaria, en educación superior y en formación técnica y profesional; además, las mujeres rara vez ocupan cargos de responsabilidad, dirección y gestión en los centros escolares, a pesar de que su presencia predomina en el sector educativo.

Ingresos

Uno de los principales indicadores que revelan la desigualdad entre hombres y mujeres es el ingreso que obtienen por el producto de su trabajo, actualmente casi la cuarta parte de las mujeres que trabajan no reciben ingresos (23.3%) y 24.2% percibe hasta un salario mínimo. De acuerdo con los estándares mexicanos, la población ocupada que percibe menos de dos salarios mínimos se considera inserta en sectores de baja productividad debido a que el costo de la canasta básica mensual es mayor a dos salarios mínimos. Tomando en cuenta este parámetro y eliminando a la población que no recibe ingresos, 48.5% de la PEA femenina o se ubica en sectores de baja productividad. El 62% trabaja en micronegocios de actividades comerciales y servicios generalmente familiares, y la tercera parte de la PEA trabaja por cuenta propia. Ambas categorías de empleos se caracterizan por ser precarias ya que las mujeres no obtienen ingresos o tienen ingresos bajos, por tratarse de negocios familiares, en los que carecen de seguridad social, lo cual también está relacionado en buena medida con la economía informal.

Cuadro 3
Guerrero: población económicamente activa femenina
en categorías seleccionadas 1996-2009

Categoría	1996	2000	2005	2009
No reciben ingresos	22.6	14.8	16.7	23.3
Perciben hasta un salario mínimo	22.8	17.2	25.3	24.2
Trabajan en micronegocios*	54.7	54.2	59.0	62.0
Trabajan por cuenta propia	33.3	33.6	36.9	33.4

FUENTE: elaboración propia con base en el Sistema Interactivo de Datos de la ENOE trimestral. Indicadores estratégicos. Segundo trimestre de 1996, cuarto trimestre de 2000, 2005 y 2009.

* Micronegocios del ámbito no agropecuario.

Quienes no reciben remuneración son regularmente trabajadores familiares sin pago; entre los varones, la mayoría son muy jóvenes o adultos mayores y se concentran en la agricultura; y entre las mujeres, muchas se encuentran en edades reproductivas y trabajan también en actividades agrícolas y en mayor número en actividades comerciales. Aunque el trabajo no remunerado que realizan hombres y mujeres en actividades agrícolas y negocios familiares tiene un valor monetario real y contribuyen al ingreso familiar, su aporte no es valorado.

Edmunda Gutiérrez, es de Tlamacazapa, localidad de Taxco, Guerrero, es bilingüe, habla náhuatl y español, no tiene acta de nacimiento ni credencial de elector, no sabe cuántos años tiene, cree que 50; ella, no asistió nunca a la escuela, es analfabeta, está casada y tiene dos hijos, uno de 23 y otro de 21 años, trabaja en el negocio del menor de sus hijos en el mercado de artesanías de Ixtapa Zihuatanejo, Guerrero. Ella dice: “nomas le vengo a ayudar a cuidarlo, Dios me concedió que uno de ellos salió más listo en trabajar y rentó este localito y me dijo que yo de aquí sacara para comer”.

Edmunda trabaja de 9 am a 10 pm, no cuenta con ningún tipo de servicio médico, manifiesta no tener un salario fijo, porque lo que vende es variado, pero sus ventas giran alrededor de 100 pesos diarios que comparte con su hijo. Ella se levanta a las 5 am, lava, hace de comer y deja hecho el quehacer antes de salir a trabajar porque tiene esposo, y cuando regresa del mercado llega cansada y con flojera.

Índice de discriminación salarial⁹ por ocupación principal

Aun teniendo el mismo nivel de escolaridad y laborando el mismo número de horas, las mujeres reciben un menor salario que los hombres, incluso teniendo el mismo puesto de trabajo. En Guerrero se necesita un incremento promedio de 4.1% en el salario de las mujeres para equiparar al de los hombres. Y en algunos grupos ocupacionales, como el de trabajadores industriales, artesanos y ayudantes, el incremento salarial de las

⁹ Existe discriminación salarial cuando individuos con las mismas calificaciones laborales reciben salarios diferentes. El índice se obtiene dividiendo el salario por hora que ganan las mujeres y los hombres, menos el promedio de escolaridad de las mujeres y los hombres; entre la relación del salario por hora que ganan las mujeres y los hombres, multiplicado por cien.

mujeres debería ser mayor al 48% para alcanzar la equidad. Estas cifras muestran la existencia de elevados índices de discriminación salarial en contra de las mujeres, ya que devengan salarios inferiores que los varones debido a que existe discriminación salarial directa por motivos de género que se expresa incluso en la distribución desigual de las mujeres respecto de los hombres en ocupaciones en que poseen los mismos niveles de escolaridad que ellos.

Brechas de género en ingresos

Una medida promedio a partir de la cual también se puede tener una imagen sobre la situación diferencial que se vive en la remuneración al trabajo de hombres y mujeres es la mediana, la cual divide a la población en dos partes iguales. De acuerdo con esta medida, la edad promedio de la PEA activa es de 35 años para hombres y 36 para mujeres, los años de escolaridad son de siete para la población masculina y ocho para la femenina. Según la mediana del ingreso de la población ocupada en 2007, una de cada dos personas ocupadas que recibió un ingreso monetario por su trabajo en Guerrero ganaba, tratándose de hombres, como máximo 16.7 pesos por hora, y de mujeres 12.5 pesos por hora, estableciéndose así una diferencia de -4.2 pesos por hora trabajada. En el grupo empresarial la diferencia de ingresos por hora trabajada por las mujeres es de -27.84 pesos, mientras que entre los trabajadores subordinados y remunerados con percepciones no salariales es de -4.3 pesos.

Ingreso de las mujeres respecto de los hombres por rama de actividad

Las mujeres participan mayoritariamente en el comercio, de ellas 57% percibe hasta dos salarios mínimos, mientras que 32.9% de los hombres que se dedican al comercio se ubican en este mismo segmento de ingresos; y 11% de la población femenina no recibe ingresos. En el sector servicios, donde las mujeres también tienen una amplia participación, 47.8% perciben hasta dos salarios mínimos. En el sector de la industria manufacturera el ingreso de las mujeres es menor, 72.9% recibe hasta dos salarios

mínimos. En el sector agropecuario, la mayoría de las mujeres ocupadas (94.7%) no recibe ingresos.

Los bajos ingresos de las mujeres que trabajan en estos sectores se asocian a que las mujeres participan en negocios familiares sin recibir remuneración o lo hacen en unidades económicas pequeñas y de baja productividad. La forma más grave de precariedad de ingresos está en el sector agropecuario, donde los ingresos promedios son extraordinariamente bajos y las mujeres realizan actividades de apoyo en las parcelas, criando aves, o en recolección de leña, por lo que no reciben ingresos; los hombres que no reciben ingresos constituyen 81 por ciento.

Mujeres jefas de hogar

Los datos de la ENOE 2007 indican que 70.1% de los hogares tenía jefatura masculina y 29.8% femenina. Sólo la mitad de las mujeres jefas de familia (53.3%) participan en la PEA, obteniendo menores ingresos que los hombres, el ingreso promedio por hora de los jefes de hogar ocupados es de 25.7 pesos, en tanto que el de las jefas de hogar es de 19.9 pesos. Acapulco es la región que concentra al mayor número de jefas de hogar y le siguen las regiones Centro, Norte y Costa Grande. Respecto de la edad de las jefas de hogar en Guerrero, se observa que la jefatura femenina se incrementa con la edad, alcanzando el mayor porcentaje en el rango de edad de 65 años y más (23.95%), seguido por el grupo quinquenal de 40-44 años (10.41%).

Este aumento en el número de hogares con jefatura femenina se correlaciona con el fenómeno de migración, ya que Guerrero ocupa el primer lugar como expulsor de migrantes, quedándose las mujeres al frente de sus hogares, también se explica por los casos de divorcios, el incremento de madres solteras, a la mayor esperanza de vida de las mujeres y la menor tendencia en las mujeres viudas a contraer un segundo matrimonio.

Trabajo doméstico no remunerado

Como mujer te tienes que partir en muchos pedazos: tienes que ser buena trabajadora, buena madre, buena esposa, buena sirvienta y a veces ni siquiera nosotras valoramos todo lo que somos y todo lo que hacemos (Cinthia,

25 años, Olinalá, Guerrero. Contadora, egresada del Instituto Tecnológico Superior de La Montaña).

Una de las desigualdades de género más significativas es la diferencia entre el tiempo que dedican mujeres y hombres en el mercado laboral y en las labores domésticas. La mayoría de las mujeres realiza cotidianamente una doble jornada; las que son madres, y que además desempeñan roles laborales, encuentran que además de mantener la exclusividad de sus deberes de cuidado y protección a sus hijos se suman las responsabilidades del trabajo. Por ello, para las mujeres la participación laboral adquiere una connotación particular, partiendo del hecho de que muchas de ellas trabajan sin obtener recompensa económica alguna. La complicación reside en las múltiples tareas que realizan: su labor de madre, esposa, “ama de casa” y trabajadora fuera del hogar. El rol laboral de la mujer no ha modificado su papel en la familia y en el mundo doméstico, las mujeres siguen dedicando más horas que los hombres a la crianza de los hijos y al cuidado del hogar. Desempeñar de manera exclusiva el trabajo doméstico no remunerado genera una condición discriminatoria para las mujeres, pues restringe sus posibilidades de inserción laboral a jornadas parciales, trabajos eventuales, estacionales o a domicilio y limita sus oportunidades de capacitación, situándolas en una posición de desventaja y limitando su autonomía económica.

Silvia Peñaloza tiene 26 años de edad, nació y vive en Petatlán, Guerrero. Está casada y es madre de un niño de cinco años y una niña de cinco meses; tiene estudios de Técnico Superior Universitario en la Universidad Tecnológica de Costa Grande y actualmente labora en la aerolínea Interjet, Tiene cuatro años de antigüedad en la empresa como agente de ventas; hace ventas de boletos por teléfono, promociona paquetes, da información a los clientes. Su contrato es temporal, se renueva cada seis meses. Trabaja 48 horas a la semana, cubriendo un horario de 9 am a 5 pm; no quiso decir cuánto gana. Expresa que “no se queja, pero quisiera ganar más”, su ingreso representa 50% del ingreso familiar. Las posibilidades que Silvia tiene de ascender en este trabajo dependen de la antigüedad, de la manera en que haga su trabajo y de algún puesto vacante. Silvia cuenta con servicios del IMSS, además de reparto de utilidades, vacaciones y en caso de embarazo el permiso para antes y después de dar a luz y servicio de guardería.

Silvia expresa que no destina muchas horas a los quehaceres del hogar, porque se dedica más a disfrutar a sus “peques”; señala que en su casa, tanto su esposo como ella son los jefes de familia; además, que él coopera en las labores del hogar y el cuidado de su hijo e hija. Manifiesta que el apoyo con la pareja debe ser mutuo. En cuanto a cómo enfrenta la situación de tener que trabajar y atender las responsabilidades en el hogar, comenta: “la verdad que sí es bien difícil, pero como todo, yo pienso que sólo tienes que adaptarte a un nuevo estilo y ritmo de vida”.

Educación y trabajo

Durante los últimos años, en Guerrero ha aumentado el nivel de escolarización de la población; paradójicamente, el mercado laboral no ha generado los empleos suficientes para los egresados y las egresadas de educación media y superior, lo cual se refleja en el crecimiento del desempleo y subempleo que afecta en mayor medida a las mujeres.

Existe una estrecha relación entre las tasas de participación de las mujeres en el mercado laboral y sus niveles de educación. El 52.4% de la PEA ocupada femenina cuenta con educación primaria, 21.6% cursó secundaria y 25.8% cuenta con educación media superior y superior. En Guerrero, menos del 1% de la fuerza laboral estudia y/o se capacita de manera continua; la situación es más crítica en el caso de las mujeres, pues sólo 13% de la PEA que estudia son mujeres; son escasas las posibilidades de que las mujeres accedan a la educación continua y a la capacitación.

Género y seguridad social

De acuerdo con los datos de la ENES 2004, sólo la quinta parte de la población total del estado es derechohabiente del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). El número de derechohabientes o de población con seguridad social es de 704 797 personas, es decir, 21.8% de la población guerrerense, de la cual 11.3% son mujeres y 10.5% hombres. Mientras que 2 528 383 personas, es decir, 78.2% de la población, no es derechohabiente; de la cual, 41.8% son mujeres que se insertan mayoritariamente en la economía informal. Las mujeres acceden a la de-

rechohabiencia: primero, por ser beneficiaria de los varones asegurados; segundo, por trabajar con derechos a la seguridad social; tercero, por estar estudiando; finalmente, por estar pensionadas o jubiladas.

Con relación a la población que tiene derechohabiencia en el IMSS, el mayor número de beneficiarias (43.5%) está en el grupo de mujeres jóvenes de 15 a 24 años, que la adquieren por estudiar en alguna institución de educación media o superior. La derechohabiencia desciende a medida que aumenta la edad de las mujeres; las de mayor edad, de 65 años en adelante, son las que menos posibilidad tienen de ser derechohabientes del IMSS; para la mayoría de las adultas mayores, prolongar la vida significa incrementar el tiempo de exclusión social que padecen.

Uno de los factores determinantes para el acceso a las pensiones laborales es el tiempo de contribución de cotizaciones en los sistemas de seguridad social. El 49.8% de la población mayor de 14 años son mujeres que no contribuyen ni han contribuido a este sistema de seguridad social, por lo no contarán con pensión por vejez. Además, las mujeres que cotizan al IMSS obtienen pensiones significativamente menores en relación con los hombres debido a que las remuneraciones percibidas en su vida laboral son menores. Los datos de la ENESS 2004 indican que el mayor porcentaje de mujeres que contribuyen al IMSS cotizan más de 1 a 2 salarios mínimos y que sus periodos de contribución son más cortos, ya que generalmente se insertan al mercado de trabajo de forma intermitente.

Asistencia de las mujeres guerrerenses a servicios médicos

En el sistema estatal de salud, el servicio que más utilizan las mujeres y los hombres de Guerrero es el que ofrece la Secretaría de Salud, pues sólo una quinta parte de la población tiene acceso a los servicios de salud otorgados por el IMSS y el ISSSTE. Los centros de la Secretaría de Salud ofrecen servicios médicos gratuitos para la población no asegurada, donde acude 46.7% de la población, frente al 8.4% que acude al IMSS y 5.2% al ISSSTE. En contraste con la situación de pobreza que prevalece en la entidad, 14.9% de la población guerrerense acude a servicios privados; quienes asisten más a este tipo de servicios son las mujeres. El 1.7% de la población acude a curanderos y yerberos o se automedica, y 23.1% no acude a ningún tipo de servicio, lo que las ubica en situación de vulnerabilidad, ya que no reciben atención médica

oportuna ante situaciones de emergencia, como puede ser el caso de las mujeres que mueren por complicaciones en el parto y embarazo, entre otro tipo de circunstancias (INEGI, 2004).

Acceso a servicios de cuidado infantil

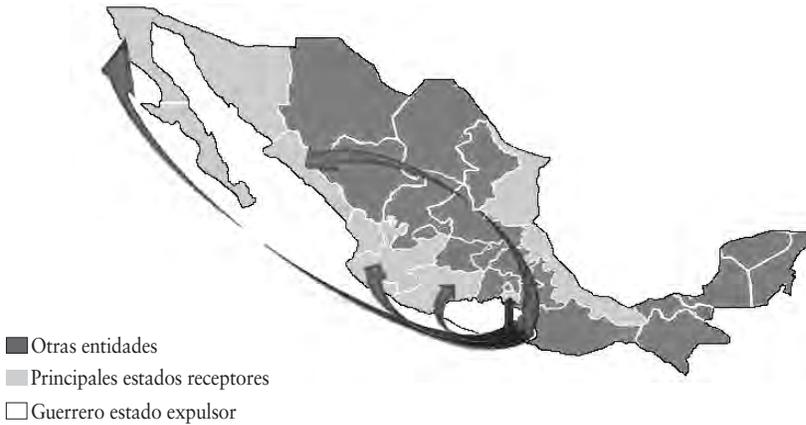
Otra dificultad que enfrentan las mujeres para acceder y permanecer en el mercado de trabajo es que asumen de manera casi exclusiva el cuidado de los hijos e hijas, los enfermos, los adultos mayores y los familiares con discapacidad. Para algunas mujeres, la necesidad de tener ingresos propios es tan imperiosa que cuidan a sus hijos e hijas mientras realizan sus actividades productivas con todos los riesgos que esto implica; por ejemplo, en el caso de las mujeres jornaleras, los menores están expuestos a los pesticidas y agroquímicos que afectan severamente su salud, muchas mujeres que trabajan como vendedoras ambulantes son acompañadas por sus hijos/as y se convierten también en vendedores ambulantes.

La Ley Federal del Trabajo contempla el derecho de los servicios de guardería infantil; sin embargo, en Guerrero la infraestructura instalada para dar cobertura a las madres que requieren este servicio es casi inexistente debido a que es muy reducido el número de madres cotizantes al IMSS. Sólo 0.1% de la población de 0 a 6 años es atendida en las guarderías del IMSS, la oferta de otras guarderías públicas y privadas sólo cubre al 1.2% de la población de esta edad. El 90.5% de las niñas y los niños de 0 a 6 años de edad son cuidados por su madre (INEGI, 2004), lo que constata el hecho de que en las políticas públicas de protección social se sigue suponiendo la existencia de “hombres proveedores” y “mujeres amas de casa”, sin reconocer el doble rol que tienen las mujeres, como madres y trabajadoras, lo que profundiza las desigualdades de género

Trabajadoras migrantes de Guerrero

Guerrero es un estado de muchas migraciones, las más numerosas son las de los jornaleros agrícolas en la temporada seca, y la migración de largo plazo a Estados Unidos. Más de 128 mil jornaleros guerrerenses van cada año a los estados del norte de México –Sonora, Baja California, Sinaloa–; otros jornaleros salen a Estados Unidos –California, Texas, Illinois,

Arizona, Florida, Nueva York, Colorado, Michigan y Nuevo México (INEGI, 2002).



FUENTE: elaboración propia con datos de INEGI, 2002.

La migración temporal, estacional o permanente hacia diferentes puntos de la república, especialmente al centro y noroeste del país, se ha convertido en la principal fuente de ingresos de miles de pequeños agricultores guerrerenses. En México, aproximadamente 3.1 millones de jornaleros agrícolas migran anualmente de sus comunidades para trabajar en grandes empresas que se dedican a la producción agroindustrial para la exportación en el norte del país. Con la triple condición de campesinos, migrantes y, en muchos casos indígenas, son contratados de forma estacional, sin contrato laboral y a cambio de ingresos de subsistencia. En la Montaña de Guerrero cada año migran durante la temporada alta, desde septiembre a enero, indígenas de unas 300 comunidades nahuas, *me'phaa* (tlapanecas) y *na'savi* (mixtecas). El destino para estos miles de jornaleros son los campos agrícolas de Sinaloa, Sonora, Michoacán, Baja California Sur, Chihuahua, Zacatecas, Nayarit, Morelos, Ciudad Altamirano (en el estado de Guerrero), entre otros.

Sinaloa es la principal entidad de destino de los guerrerenses. Las condiciones laborales en los campos son precarias, anualmente emigran a estados del norte al menos 35 mil jornaleros agrícolas, principalmente de La Montaña y Costa Chica, debido a la falta de oportunidades de empleo en sus lugares de origen; la mayoría de ellos son indígenas mixtecos, tlapanecos, amuzgos y nahuas.

Se estima que en 2007 vivían en Estados Unidos 11.8 millones de mexicanos, de ellos alrededor de un millón son guerrerenses (Conapo, 2007), la gran mayoría indocumentados. Tan sólo en Chicago viven cerca de 300 mil guerrerenses, lo que la convierte en la segunda ciudad “guerrerense” después de Acapulco. La migración indocumentada mexicana se ha convertido en la modalidad predominante de los flujos de migración laboral a Estados Unidos, 68% de los migrantes del periodo 2002-2005 cruzaron la frontera sin contar con los documentos necesarios; ante la creciente dificultad de ingresar de manera indocumentada, los migrantes tienden a optar por puntos de cruce de mayor peligrosidad pero con menor probabilidad de detención por parte de la Patrulla Fronteriza.

El número de mujeres migrantes registró un importante aumento, tanto en la migración hacia Estados Unidos como en la migración interna. Las mujeres migran para trabajar y envían remesas y recursos a sus hogares y comunidades de origen; además, para casarse o reunirse con sus compañeros. Se advierte que en la actualidad ya no sólo migran las mujeres de contextos con menores ingresos y rurales, sino también quienes tienen mayor escolaridad que el promedio y buscan mejores oportunidades de empleo e ingresos.

La experiencia de la migración se acompaña para las mujeres de mayores riesgos y vulnerabilidad, tanto en el trayecto como en el lugar de destino. La mayoría no tiene oportunidades de migrar legalmente y en condiciones de seguridad, ellas enfrentan peligros que van desde el abuso sexual hasta la posibilidad de quedar atrapadas en situaciones de esclavitud vinculadas al comercio sexual.

El número de mujeres indígenas migrantes a campos agrícolas del noroeste del país ha crecido debido a la creciente demanda de mano de obra temporal. Canabal y Barroso (2007), observan que las indígenas guerrerenses han encontrado en la migración hacia los campos agrícolas del noroeste una opción que les permite solventar su estancia en la comunidad y las necesidades de sus familias durante el resto del año.

Violencia de género en el ámbito laboral

—¿Ha sufrido situaciones de hostigamiento sexual?

—Ay muchacha, donde quiera que vean a una mujer sola algún vivo la va a querer enamorar, y sería mentira si te dijera que no, hasta ahora ya de vieja no falta quien, pero uno se tiene que dar su lugar (Silvia, 54 años, propietaria de una fonda).

El 30% de las mujeres guerrerenses ha sido víctima de violencia laboral; 60% de ellas han sufrido de discriminación –menores oportunidades de empleo, promociones y prestaciones– y 40% ha enfrentado acoso –humillaciones, agresiones físicas y sexuales. El ámbito laboral donde se identificó un número mayor de mujeres víctimas de violencia es en las dependencias públicas (63.3%).

Cuadro 4
Condición de violencia laboral de las mujeres
(nacional y Guerrero)

Condición de violencia	Nacional		Guerrero	
	Mujeres	Porcentaje	Mujeres	Porcentaje
Sin violencia laboral	7 140 514	69.5	158 346	69.6
Con violencia laboral	3 069 211	29.9	68 180	30.0
No especificado	58 311	0.6	1 117	0.5
Total	10 268 036	100.0	227 643	100.0

FUENTE: elaboración propia con base en datos de la ENDIREH, 2006.

REFLEXIÓN FINAL

La informalidad del mercado de trabajo en Guerrero está íntimamente vinculada a la pobreza y contribuye a explicar la intensidad y las características que ésta adopta, así como las razones por las cuales tiende a concentrarse en las mujeres.

La información vertida de manera sucinta sobre la situación laboral de las mujeres guerrerenses revela que éstas representan un grupo particular dentro de los pobres, que se caracteriza por insertarse en una estructura

ocupacional segregada, concentrarse en ocupaciones informales, percibir menores ingresos que los hombres, o no percibir ingresos por el trabajo realizado, carecer de seguridad social, no contar con pensiones para la vejez ni acceso a servicios de salud y guarderías para sus hijas e hijos; muestra que las mujeres enfrentan violencia de género y barreras discriminatorias que les impiden acceder a mejores oportunidades laborales aun cuando llegan a tener mayores niveles de escolaridad que los hombres; se enfrentan a limitaciones que les son impuestas por hacerse cargo de las responsabilidades domésticas y al cuidado familiar producto de la división sexual del trabajo.

Existe una estrecha relación entre trabajo precario, pobreza y género que podría representarse gráficamente también en un triángulo equilátero, en contraste con el triángulo cuyos ángulos, todos idénticos en graduación, serían el sindicato, la contratación colectiva y la huelga en el trabajo formal, propuesto por el jurista laboral mexicano De la Cueva (1986:216-217); ya que, por una parte, son las mujeres pobres excluidas, a partir de su condición de género, del acceso a los recursos materiales –propiedades–, sociales –educación, salud, seguridad social–, culturales y a la toma de decisiones, quienes ingresan al trabajo precario desde su condición de género; por otra, el trabajo precario reproduce la pobreza por la condición de género, de tal manera que es necesario reconocer que la precarización del trabajo de las mujeres y su pobreza está dimensionada por la condición de género. A su vez, la misma condición de precariedad excluye de toda posibilidad de organización y de ejercicio de derechos laborales, a tal grado que para la entidad, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2008) reporta que sólo hay 78 empresas en las que existen 147 contratos colectivos y 43 sindicatos.

En Guerrero, como se ha ilustrado, las mujeres se concentran en situación de desventaja en los trabajos más precarios de la economía informal, lo que coincide con un proceso de feminización del mercado laboral caracterizado por su informalización, de tal manera que la pobreza en la entidad está asociada a la falta de empleos y de una estrategia de promoción de empleo decente, como la define la OIT, que implica crear mayores y mejores empleos y oportunidades de ingreso, extender la seguridad social y promover el diálogo social (International Labour Organization, 2002:53).

La división sexual del trabajo se expresa en desigualdades que reproducen la pobreza más por el trabajo precario en que se insertan las muje-

res que por las tasas de desocupación, subocupación y trabajo asalariado, ya que ellas carecen de posibilidades de elección de trabajo en la medida en que el trabajo remunerado en la entidad es fundamentalmente precario, no importa qué tan inestables sean los empleos, qué tan bajos sean los salarios o si se ofrece o no seguridad social, la inserción de las mujeres en el mercado laboral se da a partir de la carencia de opciones. La creciente participación de las mujeres guerrerenses en la PEA muestra que cada día un mayor número de ellas trabajan, pero pocas lo pueden hacer fuera de la pobreza. Esto es porque trabaja en la economía informal, que está en la base de la pobreza de la entidad.

Guerrero registra un bajo nivel de ingreso por habitante, más de una tercera parte de la PEA no recibe ingresos formales y enfrenta serios problemas de capacidad productiva, pues su actividad económica se concentra en el turismo y en el comercio, no ha desarrollado su potencial agrícola, pesquero, forestal y minero. La agricultura es sólo un medio de subsistencia para la población rural y la situación es todavía más compleja, pues a los problemas económicos se agregan los derivados de la violencia derivada del narcotráfico, ambos estrechamente relacionados y con una gran incidencia en la pobreza de la población, la cual se agudiza entre las mujeres indígenas.

Existe en Guerrero un vínculo demostrativo entre ser mujer, trabajar en la economía informal y ser pobre. Los datos de su inserción en el mercado laboral sugieren que es más probable que las mujeres pobres, casadas y con hijos, trabajen en la economía informal, que los hombres que provienen de hogares pobres o mujeres de hogares no pobres; ya que en estos dos últimos grupos existe una tendencia a la migración, el primero como jornaleros agrícolas y el segundo hacia otras entidades en búsqueda de mejores opciones laborales en la economía formal; mientras que ellas, en su calidad de responsables de la economía doméstica, se asumen como coproveedoras o proveedoras del sustento y cuidado de las familias, en muchos casos con ingresos que provienen de las remesas o del envío de dinero del trabajo agrícola, principalmente en el noroeste del país, realizado por los varones.

Para la reducción efectiva de la pobreza en Guerrero, en principio se requeriría de la creación de empleos estables y de calidad, lo implica revisar las políticas macroeconómicas nacionales y de la entidad para propiciar el crecimiento económico, ya que en su nivel más elemental, la relación entre pobreza y trabajo está condicionada por los ingresos pro-

ducto del trabajo asalariado, lo que permitiría a los trabajadores –varones– y sus a su familias contar con los bienes y servicio necesarios para satisfacer sus necesidades; no obstante, la realidad es más compleja y la pobreza multidimensional, ya que existe un vínculo directo entre trabajo precario y pobreza, relacionado con las desigualdades de género. Por ello, además de colocar al empleo como una prioridad de la política social frente a los programas redistributivos de transferencias económicas, de manera particular las estrategias de reducción de la pobreza requieren del reconocimiento de la discriminación que viven las mujeres y de acciones de política pública especialmente diseñadas para ellas; es decir, de políticas diferenciadas que, por una parte, faciliten la incorporación de las mujeres al mercado laboral en condiciones de igualdad y, por otra, permitan mejorar la ocupación de las mujeres en la economía informal.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, Laís y Valenzuela, María Elena (2006), “Inserción laboral y brechas de equidad de género en América Latina”, en Abramo, Laís (ed.), *Trabajo decente y equidad de género en América Latina*, OIT, Chile, pp. 29-62.
- Ariza, Marina y De Oliveira, Orlandina (2005), “Familias, pobreza y desigualdad social en Latinoamérica: una mirada comparativa”, *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 22, núm. 1:64, El Colegio de México, México, pp. 9-42.
- Arriagada, Irma (2005), “Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género”, *Revista de la CEPAL*, núm. 85, Santiago de Chile, pp. 101-113.
- Appendini, Kirsten A. *et al.* (1972), “Desarrollo desigual en México: 1900 y 1960”, *Demografía y Economía*, vol. 6, núm. 1:16, El Colegio de México, México, p. 139 [http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/ATCH7ISP2FNILIH4E2GNEY8LQVPAT2.pdf], fecha de consulta: 23 de febrero de 2010.
- Banco Mundial (2008), *Reporte: México. Estado de Guerrero. Equidad social, desarrollo económico e integración territorial en Guerrero. Visión y estrategia de competitividad y desarrollo institucional al 2028*, Banco Mundial, Gestión del Sector Público, Región de América Latina y el Caribe.
- Bustamente Álvarez, Tomás (1999), “La construcción económica de Guerrero a siglo y medio de existencia. ¿Tiene una economía propia Guerrero?”, en Neri Quevedo, Édgar (comp.), *Guerrero 1849-1999*, tomo 2, Gobierno del Estado de Guerrero, Chilpancingo de los Bravo, Guerrero, pp. 195-211.

- Canabal Cristiani, Beatriz y Barroso, Cristina (2007), “Mujeres indígenas migrantes de la Montaña de Guerrero, una aproximación”, *Voces del desarrollo*, núm. 2, enero-marzo, México, pp. 15-21 [www.guerrero.gob.mx/pics/articulos/3891/file.muj.pdf], fecha de consulta: 12 de septiembre de 2007.
- Chant, Sylvia (2003), “New contributions to the analysis of poverty: methodological and conceptual challenges to understanding poverty from gender perspective”, *Serie Mujer y Desarrollo*, núm. 47, United Nations, Santiago de Chile, pp. 1-66 [www.eclac.org/publicaciones/xml/6/13156/lcl1955i.pdf], fecha de consulta: 28 de enero de 2010.
- y Pedwell, Carolyne (2008), *Las mujeres, el género y la economía informal: evaluación de los estudios de la OIT y orientaciones sobre un trabajo futuro*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, Suiza [www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---/wcms_097015.pdf], fecha de consulta: 13 de abril de 2010.
- Consejo Nacional de Población (2006), *Índices de marginación 2005*, Conapo, México [www.conapo.gob.mx/publicaciones/margina2005/AnexoA.pdf], fecha de consulta: 9 de febrero de 2010.
- Coneval (2007), *Mapas de pobreza y rezago social 2005: Guerrero*, Coneval, México [www.coneval.gob.mx/contenido/med_pobreza/3026.pdf], fecha de consulta: 10 de abril de 2010.
- (2010), *Glosario* [www.coneval.gob.mx/coneval2/htmls/medicion_pobreza/HomeMedicionPobreza.jsp?categorias=MED_POBREZA,MED_POBREZA-glosario], fecha de consulta: 24 de marzo de 2010.
- De la Cueva, Mario (1986), *Nuevo derecho del trabajo*, tomo II, Porrúa, México.
- De Oliveira, Orlandina y Ariza, Marina (1999), *Un recorrido por los estudios de género en México: consideraciones sobre áreas prioritarias*, taller “Género y desarrollo”, Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Montevideo, Uruguay [www.idrc.ca/en_foco_semillas/ev-23060-201-1-DO_TOPIC.html#Pobreza%20y%20exclusión%20social], fecha de consulta: 3 de marzo de 2010.
- (2000) “Trabajo femenino en América Latina: un recuento de los principales enfoques analíticos”, en De la Garza Toledo, Enrique (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, Colmex/Flacso/UAM, México, pp. 644-679.
- Engels, Friedrich (1884) “El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado”, *Obras escogidas*, tomo 3, Progreso, Moscú, 1981, pp. 203-352 [[www.marx2mao.com/M2M\(SP\)/M&E\(SP\)/OFPS84s.html#II](http://www.marx2mao.com/M2M(SP)/M&E(SP)/OFPS84s.html#II)], fecha de consulta: 13 de abril de 2010.
- García Guzmán, Brígida (1999), “Los problemas laborales de México a principios del siglo XXI”, *Papeles de población*, núm. 21, julio-septiembre, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, pp. 9-19.

- (2001), “Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México, *Papeles de población*, núm. 27, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, pp. 45-61.
- Góngora Soberanes, Janette y Castrejón Vacío, Martha (2010), *Mujeres y mercados laborales en Guerrero*, Secretaría General de Gobierno/Secretaría de la Mujer/Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Guerrero, México.
- International Labour Organization (2002), “Resolution concerning decent work and the informal economy”, *Report IV. International labour conference*, 90th Session, International Labour Office, Geneva, pp. 52-61 [www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/pr-25res.pdf], fecha de consulta: 3 de marzo de 2010.
- INEGI (2000), *XII Censo general de población y vivienda 2000*, consulta interactiva [www.inegi.org.mx/sistemas/olap/proyectos/bd/consulta.asp?p=14048&c=10252&s=est], fecha de consulta: 11 de septiembre de 2007.
- (2001), *Indicadores sociodemográficos de México (1930-2000)*, México [www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/indisociodem/2001/indi2001.pdf], fecha de consulta: 28 de enero de 2010.
- (2004), *Módulo sobre migración 2002. Encuesta nacional de empleo*, INEGI, México [www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/hogares/ene/migracion/2002/migracion2002.pdf], fecha de consulta: 5 de septiembre de 2007.
- (2004), *Encuesta nacional de empleo y seguridad social 2004*, INEGI [www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/hogares/eness/eness2004-1.pdf], fecha de consulta: 23 de agosto de 2007.
- (2005), *Conteo de población y vivienda 2005* [www.inegi.org.mx/sistemas/olap/proyectos/bd/consulta.asp?p=10215&c=16851&s=est], fecha de consulta: 17 de abril de 2007.
- (2006), *Encuesta nacional sobre la dinámica de las relaciones en los hogares 2006* [www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/endireh2006/default.asp?c=11230], fecha de consulta: 19 de julio de 2008.
- (2007), *Encuesta nacional de ocupación y empleo* [www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx?s=est&c=10658], fecha de consulta: 15 de agosto de 2007 y 20 de febrero de 2009.
- (2007), *Encuesta nacional de empleo*, Sistema para la consulta de indicadores estratégicos, InfoLaboral [www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx?s=est&c=14028&e=&i=], fecha de consulta: 6 de agosto de 2007.
- (2007), *Encuesta nacional de ocupación y empleo*, consulta interactiva de datos, [www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx?s=est&c=10658], fecha de consulta: 15 de agosto de 2008.

- Junta Federal de Conciliación y Arbitraje (2008), *Contratos Colectivos de Trabajo (Guerrero)*, STyPS [http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp], fecha de consulta: 23 de septiembre de 2008.
- Kabeer, Naila (2006), *Lugar preponderante del género en la erradicación de la pobreza y las metas del desarrollo del milenio*, Plaza y Valdés [www.idrc.ca/openbooks/172-8/], fecha de consulta: 3 de marzo de 2010.
- Kristof, Nicholas D. y WuDunn, Sheryl (2010), “La cruzada de las mujeres”, *Letras Libres*, año XII, núm. 136, abril, pp. 14-20.
- Mohanty, Chandra Talpade (1991), “Under Western Eyes: Feminist Scholarship and Colonial Discourses”, en Mahanty, Chandra Talpade; Russo, Ann y Torres, Lourdes (eds.), *Third World women and the politics of feminism*, Indiana University Press, Bloomington, Estados Unidos, pp. 51-80 [www.indiana.edu/iupress], fecha de consulta: 7 de marzo de 2010.
- Mora Salas, Minor (2010), *Ajuste y empleo: la precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización*, Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México, México.
- Organización Internacional del Trabajo (2009), *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres 2009*, OIT, Ginebra, Suiza [www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_106195.pdf], fecha de consulta: 2 de enero de 2010.
- PNUD (2007), *Informe sobre desarrollo humano, México 2006-2007: migración y desarrollo humano*, PNUD, México [www.undp.org.mx/desarrollohumano/informes/index.html], fecha de consulta: 12 de marzo de 2010.
- (2009), *Indicadores de desarrollo humano y género en México 2000-2005*, PNUD, México [www.undp.org.mx/desarrollohumano/genero/index.html], fecha de consulta: 17 de marzo de 2010.
- , “Índices de desarrollo humano”, en *Informes sobre desarrollo humano* [<http://hdr.undp.org/es/desarrollohumano/idh>], fecha de consulta: 12 de marzo de 2010.
- Secretaría de Salud, *Informe Salud: México 2006, Información para la rendición de cuentas*, Secretaría de Salud, México, 2007 [<http://evaluacion.salud.gob.mx/>], fecha de consulta: 16 de abril de 2010.
- Segob/Conapo/INM/SRE/STyPS/Colef (2006), *Encuesta sobre migración en la frontera norte de México 2004*, Segob/Conapo/INM/SRE/STyPS/Colef, México [www.conapo.gob.mx/EMIF_NORTE/PUBLICACIONES/EMIF_NORTE_2004.PDF], fecha de consulta: 7 de septiembre de 2007.
- Valenzuela, María Elena (ed.) (2003), *Mujeres, pobreza y mercado de trabajo: Argentina y Paraguay. Proyecto: género, pobreza y empleo en América Latina*, OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Chile [www.cinterfor.org].

org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/gender/doc/cinter/pob_ap.pdf], fecha de consulta: 3 de febrero de 2010.

Vinay Rojas, Claudia; Hofbauer Balmori, Helena; Pérez Fragoso, Lucía y Martínez Medina, Ma. Concepción (2001), *Mujeres y pobreza: el presupuesto del gasto social focalizado visto desde la perspectiva de género*, Fundar/Equidad de Género, Ciudadanía, Trabajo y Familia [www.internationalbudget.org/resources/library/combate.pdf], fecha de consulta: 13 de abril de 2010.

Economía informal y mercado depredador

Mario Ortega Olivares*

Resulta irónico que en pleno centenario de la Revolución Mexicana, la población de este país padezca los efectos del dismantelamiento de las principales conquistas sociales logradas por el movimiento armado. La contrarreforma de la ley agraria para regresar al voraz mercado, las tierras entregadas como ejidos no enajenables por los caudillos revolucionarios; junto con la apertura de las fronteras por el Tratado de Libre Comercio y la consecuente invasión de granos estadounidenses a precios subsidiados, arrojó a una enorme cantidad de antiguos campesinos de la labranza, rumbo a los barrios pobres de las ciudades mexicanas y estadounidenses. En medio de la crisis coyuntural y la que veníamos arrastrando, los empleos escasean. Como los migrantes necesitan subsistir, se aplican en diversas ocupaciones de la economía informal y ofertan trabajo barato que inhibe los salarios industriales no sólo en México sino en toda el área norteamericana. La viabilidad futura de la Ciudad de México requiere encontrar una alternativa a esta situación que arraiga en la pobreza a la gente, de ahí la urgencia de aclarar la relación entre la economía informal y dominante. Y averiguar porqué se genera esa inmensa masa de depauperados.

* Profesor-investigador en el Departamento de Relaciones Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

LA INFORMALIDAD EN LA CIUDAD DE MÉXICO

En México, 60% de la población económicamente activa (PEA) se desempeña en empleos propios de la economía informal, que no cuentan con seguridad social y en la mayoría de los casos recibe ingresos menores que en los empleos formales (OCDE, 2008:81). La población de la Ciudad de México contaba con 2.9 millones de habitantes en 1950, en 1970 llegaban a 9.3 millones. Para 2005 ya residían aproximadamente 18.4 millones de personas en las 16 delegación del Distrito Federal, los municipios conurbados del Estado de México y uno de Hidalgo (OCDE, 2005:1). En la capital mexicana la progresiva apertura de la economía acordada en los múltiples convenios de libre comercio y las crisis financieras de 1982 y 1995, llevaron a muchas empresas manufactureras locales a la quiebra ante la competencia desleal de las mercancías importadas de China y el sudeste asiático. Muchas corporaciones emigraron a la frontera norte para aprovechar la cercanía del mercado estadounidense. El empleo industrial se desplomó en el Área Metropolitana de la Ciudad de México; si en 1980 contaba con 48% del empleo total en manufactura, para junio del 2000 ya se había reducido al 20.5%; hasta llegar a sólo 18% de la fuerza laboral nacional en marzo de 2003. La situación económica de la población citadina se ha visto agravada por lo bajo del producto interno per cápita, que ya es 48% menor al promedio de las otras capitales integradas en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2005:1).

Tras la caída del sector manufacturero en la Ciudad de México el sector terciario comercial y de servicios se ha convertido en el principal empleador. El 75% de la mano de obra se ocupa en los servicios. Las grandes corporaciones formales ofertan escasos empleos y tienen pocas posibilidades para competir en el mercado internacional. Ha crecido la participación de las pequeñas y microempresas tanto en la economía formal como en la informal.

Durante los pasados tres años, el porcentaje de la población activa empleada en las microempresas pasó del 38.8 al 42%, de las cuales sólo la mitad son empresas con un taller establecido, el resto se encuentran basadas en casas o en la calle (OCDE, 2005:1).

Las calles del Centro Histórico de la Ciudad de México son un mar embravecido de comercios informales y compradores casi sin espacio para transitar. La desmedida magnitud del mercado laboral informal tiene un alto costo para la Ciudad de México, es efecto y causa de los bajos niveles educativos, del limitado acceso a la educación de los adultos, de la falta de capacitación laboral y de los bajos ingresos familiares. El empleo informal es frecuente entre las mujeres, las personas con bajos niveles educativos, los jóvenes y los trabajadores de la tercera edad, aunque también incluye a hombres en edad productiva. La mayoría obtiene ingresos menores a los del sector formal, pero un pequeños segmento logra acumular en la economía subterránea. Como en México no existe un seguro de desempleo suficiente, la economía informal funciona como una estrategia de supervivencia.

Tres años antes de la crisis de 2008, la OCDE estimaba que en la Ciudad de México al menos un tercio de todas las ocupaciones eran informales.

Si el empleo informal es considerado en un sentido más amplio para incluir también a las personas empleadas por empresas u hogares, pero que no cuentan con un contrato de trabajo o un salario, esta cifra se eleva a casi la mitad de todos los empleos (OCDE, 2005:1).

Esta estimación no incluye la cantidad de personas que han perdido sus empleos por los efectos de la crisis en proceso y pese al subregistro en las estadísticas de la OCDE. Queda claro que el trabajo asalariado en la Ciudad de México, como el de los obreros industriales con contrato formal, apenas cubre a la mitad de la población en edad de laborar.

EL COMERCIO AMBULANTE EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

En la economía informal del Distrito Federal destacan los vendedores ambulantes, omnipresentes en la vida cotidiana de la metrópoli. Como ofrecen diversos tipos de mercancías y servicios, en distintos lugares y por diferentes medios, son heterogéneos. Podemos distinguir entre ellos a quienes son vendedores independientes, de los asalariados por algún patrón o de los vendedores a comisión. Son ambulantes porque no cuentan con un puesto fijo o semifijo reconocido legalmente. Venden lo mismo

mercancías formales que pueden tener un origen ilícito que baratijas asiáticas. El Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad y el Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos estimaron en 2005 un total de 201 570 vendedores ambulantes en la Ciudad de México, distribuidos en las delegaciones Gustavo A. Madero, Cuauhtémoc, Álvaro Obregón e Iztapalapa, así como en los municipios conurbados de Coacalco, La Paz, Chicoloapan y Tlalnepantla (CESOP, 2005:13). Entre ellos existe una cierta especialización temporal, pues en un mismo lugar varía el tipo de comercio ambulante que se ejerce de acuerdo con la hora del día. En una misma esquina del Centro Histórico de la Ciudad de México se pueden vender tamales por la mañana, baterías Sony a medio día y tacos por la noche.

STREET NET

En 1995 se reunieron en *Bellagio* representantes de los vendedores de calle y organizaciones no gubernamentales de once ciudades dispersas por el mundo, para integrar una alianza conocida como *Street Net*. Su declaración de principios denuncia: no contar con un estatus legal, ni con el derecho a vender para sobrevivir; la falta de espacios de venta o su ubicación precaria; la restricción en las licencias y los costos de regulación; el acoso, los sobornos, las confiscaciones y los desalojos por parte de las autoridades urbanas; la falta de servicios e infraestructura, el desconocimiento de sus representantes y no contar con voz pública (CESOP, 2005:22).

La Declaración urge a los gobiernos nacionales a incorporar a los vendedores en la calle a las políticas económicas relacionadas con el comercio, las políticas financieras de los microempresarios, y a las políticas sociales relacionadas con la clase pobre trabajadora. La Declaración urge también a los gobiernos de las ciudades a incorporar a los trabajadores de la calle en los procesos de planeación urbana (OIT, 2002:50).

En la Ciudad de México la relación patrón-cliente entre los vendedores ambulantes y sus dirigentes es común, los partidos políticos acostumbran recurrir a sus organizaciones en busca de apoyo político. Pese a que las autoridades municipales son electas con el apoyo de los informales, éstos los desconocen, los desalojan, reprimen y someten a un constante cohe-

cho. He observado cómo reciben portafolios con fajos de billetes a cambio de sus favores.

ENFOQUES ANTROPOLÓGICOS

Ante el temor a un contagio de la experiencia cubana y la poca eficacia de los esfuerzos por erradicar los tugurios en América Latina, se impulsaron programas de desarrollo para integrar a sus habitantes en el modo de vida urbano. Antropólogos y sociólogos buscaban la forma de “urbanizar” a la población del arrabal, con base en su experiencia con indios y campesinos. Como los migrantes trasplantaron costumbres rurales a los barrios urbanos, fueron calificados como *campesinos en la ciudad*. Las etnografías daban cuenta de la preservación o destrucción de las características rurales en la ciudad para evaluar la eficacia de los mecanismos de adaptación.

EL CONTINUUM FOLK-URBANO

Robert Redfield acuñó la categoría de *continuum folk-urbano*, que incluye las condiciones básicas para alcanzar la modernidad: *a)* la creencia de que el cambio es posible; *b)* el deseo de cambiar; y *c)* la flexibilidad mental para percibir nuevas alternativas y adaptarse a situaciones emergentes. A la capacidad para imaginarse a uno mismo en una situación diferente se le conoce como “psicomovilidad”. La visión del mundo desempeña un papel crítico en cualquier economía, la modernización de las actitudes personales y del modo de vida es fundamental para alcanzar un cambio. De ahí la necesidad de develar los obstáculos al desarrollo interpuestos por una mentalidad tradicional. A la modernización se le opondrían la falta de control sobre la naturaleza; el fatalismo y la religiosidad; la desconfianza en la ciencia y la tecnología; la falta de vocación por el cambio; la personalidad autoritaria no empresarial; así como los lazos con la familia, el clan y, en general, las relaciones de parentesco. La personalidad de los individuos cosmopolitas se caracteriza por: *a)* la apertura a nuevas experiencias; *b)* la disposición a opinar o a recibir opiniones diversas; *c)* una orientación psicológica hacia el presente y el futuro; *d)* la confianza en la planeación y organización; *e)* el sentido de eficacia personal; *f)* la seguridad en la calculabilidad del mundo; *g)* una conciencia de

dignidad humana y respeto hacia los demás; *b*) la confianza en la ciencia y la tecnología; e *i*) en la imparcialidad de la justicia.

Perdidos en su etnocentrismo, los desarrollistas proyectaron el automodelo de la sociedad de mercado occidental, como el patrón típico a seguir por las sociedades atrasadas. Exigieron que las culturas tradicionales en América Latina transitaran por una serie de etapas sucesivas hasta alcanzar una modernidad, la suya. Desde su visión la modernización brindaría los frutos del progreso de manera indiferenciada a todos los miembros de una sociedad; pero ignoraron la profunda asimetría de las economías de mercado. La teoría de la modernización tuvo gran acogida en los proyectos de desarrollo para los pobres de América Latina y escasos frutos.

ANTROPOLOGÍA DE LA POBREZA

La antropología de la pobreza ayudó a comprender la miserable existencia de las masas pobres en América Latina. En respuesta a una vida de privaciones surge entre los pobres un cierto tipo de personalidad, cuyos rasgos se perpetúan de generación en generación; y persisten aun cuando ocurre un mejoramiento objetivo de sus condiciones sociales y económicas. Esta cultura supone un corral simbólico de fatalismo, del que es más difícil salir que de la pobreza misma. Para Oscar Lewis la pobreza no es sólo un estado de privación económica, de desorganización o de abstinencia. También tiene un carácter afirmativo, por ser un mecanismo racional y defensivo, sin el cual la pobreza difícilmente se soportaría.

La cultura de la pobreza surge en contextos históricos muy diferentes, pero tiende a florecer en sociedades con el siguiente conjunto de condiciones: 1) una economía basada en el uso de efectivo, con trabajo asalariado y producción con fines de lucro; 2) una tasa permanentemente alta de desempleo y subempleo de trabajadores no capacitados; 3) salarios relativamente bajos; 4) ausencia de organización social, política y económica de la población de escasos recursos, sea voluntariamente o por imposición gubernamental; 5) la existencia de un sistema de parentesco bilateral y no unilateral; y 6) un conjunto de valores de la clase dominante, los cuales alientan la acumulación de bienes y propiedades, la posibilidad de ascenso socioeconómico y el ahorro, mismos que explican el bajo nivel socioeconómico (sic) como resul-

tado de falta de adecuación o de inferioridad personales (Lewis, 1986:108).

Esta definición ha sido cuestionada por explicar la condición económica estructural a partir de rasgos específicos de personalidad. Como la desconfianza, la apatía, el cinismo, la falta casi completa de una organización que vaya más allá del nivel de la familia nuclear y extensa. Una alta incidencia de abandono de la mujer y los hijos, un fuerte sentimiento de marginalidad; la necesidad de ayuda, dependencia y sentido de inferioridad. El escaso control de los impulsos; una fuerte orientación hacia el tiempo presente con relativa incapacidad para diferir las gratificaciones y para planear el futuro; un sentido de resignación y fatalismo; y una alta tolerancia a las patologías psicológicas de toda clase. Lewis agrega que los pobres son localistas, provincialistas; y que generalmente no tiene el conocimiento, la visión, o la ideología necesaria para identificar las coincidencias entre sus problemas y los de sus contrapartes.

Una limitación del autor fue presuponer que la cultura barrial predomina sobre las circunstancias concretas en la determinación de la pobreza económica; induciéndonos a suponer que el problema a resolver es la cultura de la pobreza, y no la eliminación de la pobreza misma. Lewis considera la cultura de la pobreza como una situación endémica al colonialismo y a las fases originarias de la economía de mercado; que se puede superar a través de la organización y la solidaridad de los pobres en su lucha por sobrevivir ante la pobreza. El enfoque de Lewis fue retomado por el grupo del Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL), quizás el principal exponente de la teoría de la marginalidad. Pero el crecimiento de la masa de pobres adscritos a la economía informal no sólo se disparó en América Latina. También se intensificó en los propios Estados Unidos. sobre todo en las últimas décadas.

INFORMALIDAD EN EL CORAZÓN DEL IMPERIO

Desde fines de la década de 1980 se puso en marcha en Estados Unidos una reestructuración neoliberal que desplazó su industria manufacturera a los países asiáticos, con la consiguiente pérdida de empleos bien pagados y cualificados. Casi fue desmantelado el llamado “Estado de bienestar”, que favorecía a las familias con menores ingresos, residentes en lo

profundo de las grandes ciudades estadounidenses. Debido a las presiones neoconservadoras, que atribuía un carácter parasitario de los pobres por depender de la ayuda pública, se exigía la expulsión de los pobres de los beneficios del bienestar asistencial hacia la competencia del mercado laboral, para obligarlos a desempeñar empleos productivos. Como si los pobres prefirieran no tener un empleo seguro y bien remunerado.

Ray Marshall, secretario de Trabajo de la administración Carter, reconocía las bondades de una política de pleno empleo, pero advertía que no podía instrumentarla debido a la mitología conservadora de su ineficacia (Burham, 1989:124).

LA PÉRDIDA DE EMPLEOS

Desde la Segunda Guerra Mundial, la oferta de empleos bien pagados en la manufactura estadounidense fue una importante fuente de seguridad laboral y movilidad social para la gente de color y los hispanos. En medio de la reestructuración de 1981, unos cinco millones de trabajadores habían perdido el empleo, de los cuales sólo 25% volvió a encontrar ocupación con ingresos semejantes. El 34% había sido expulsado de la fuerza laboral y se encontraba desempleado, mientras que el resto laboraba en empleos de bajos salarios (Axinn y Stern, 1988:33). Estados Unidos ya no requería tantos trabajadores como alguna vez los necesitó. Harrison Gordon, con su “enfoque del mercado laboral segmentado”, analizaba cómo los trabajadores de las minorías y los inmigrantes tendían a concentrarse en empleos inseguros, sucios, que no requerían grandes habilidades, de la más baja jerarquía y donde había escasas posibilidades de mejorar (Blauner, 1972:23). Con la globalización, los buenos empleos industriales eran desplazados por empleos de bajos ingresos, de tiempo parcial o sus combinaciones. Ocupaciones de carácter informal que eludían el pago de beneficios de salud, pensiones, seguro de invalidez y desempleo. Los inmigrantes indocumentados tendían más a caer en subempleos inestables y mal pagados porque requerían menos capacitación y escaso manejo del inglés.

VENTAJAS DE LA ECONOMÍA INFORMAL PARA LA DOMINANTE

La hipótesis del “migrante emprendedor” subraya las ventajas que los pequeños emprendimientos de los inmigrantes ofrecen a la economía formal, por ofrecer sin costo un suministro de trabajo barato a las empresas, el cual permite a los empresarios eludir la contratación de trabajo local de alto precio. Al mismo tiempo, los inmigrantes por su ilegalidad, tienden a deprimir los ingresos de quienes conservan su empleo y los alejan de la actividad sindical e inhiben sus demandas de incremento salarial. Sin embargo, las microempresas sufren limitaciones que impiden a los inmigrantes realizar el sueño americano; por sus altos riesgos económicos y por lo intenso y prolongado de sus jornadas de trabajo (Lighth y Bonachich, 1988:431 y 432).

LA ETNOGRAFÍA Y LA INFORMALIDAD

Mientras los neoliberales denostaban a los pobres por su “dependencia improductiva” del Estado de bienestar, a contracorriente, los antropólogos reportaban en sus etnografías de campo, cómo las reformas neoliberales agudizaban la pobreza y desigualdad hasta en el corazón de Estados Unidos. De ahí su interés por desmentir la retórica neoconservadora sobre las supuestas “ventajas de una desregulación estatal”. Para los etnógrafos resultaba vital comprender cómo la contrarreforma neoliberal erosionaba las condiciones de vida de los asalariados y polarizaba las desigualdades en lo profundo de las grandes ciudades estadounidenses. Algunos antropólogos retomaron la discusión de William Julius Wilson sobre el concepto de “subclase”. Que alude a la condición estructural de los más pobres en los ghettos urbanos como la gente de color, las madres solteras y las familias encabezadas por mujeres, entre otros. Quienes a medida que se fue debilitando el “Estado de bienestar”, fueron compelidos a combinar el apoyo económico asistencial con magros ingresos informales para completar la subsistencia. En los siguientes párrafos seguiré los aportes de Carole Marks en su artículo “The Urban Underclass”.

Wilson retomó el término “subclase” de Marx, quien al analizar la extrema declinación del campesinado francés, lo calificó como “un modo de producción que se aísla de otros en lugar de entrar en conexión mutua” (Caute, 1967:74). Por su parte, Billingsley critica el concepto de

“subclase” por considerar que no designa nada diferente a la pobreza. Como la integran tanto los desempleados como los beneficiarios de los programas de asistencia social, las familias sin uno de los padres y las embarazadas adolescentes, es decir, incluye todas las manifestaciones de la pobreza; también se incluye a los hábiles emprendedores de la economía informal y subterránea (Billingsley, 1989:16). Algunos agregan a la delincuencia profesional (Auletta, 1982:49). Se dice que la “subclase” transita por la vida bajo un código propio, no el de la cultura de la pobreza sino el de la supervivencia en la jungla urbana. Una cultura dominada por los “oscuros impulsos de la naturaleza humana” y por la carencia de valores morales, según un dicho de Reagan citado por Burnham (1989:136). El discurso neoliberal no sólo ha despreciado a la “subclase” como una masa de trabajadores superfluos y descartables, también la considera una amenaza constituida por grupos de gente de color, quienes viven al margen de la sociedad (Auletta, 1982:24). Lo que definiría a la “subclase” no sería tanto su pobreza, género o extracción étnica, sino sus comportamientos: la crónica ilegalidad, la evasión fiscal, los nacimientos fuera del matrimonio, el fracaso escolar y la dependencia de la asistencia pública. Para Gilder (1981:153), el problema no es el étnico ni el que las mujeres sean la cabeza del hogar, sino la anarquía familiar entre los pobres concentrados en la ciudad profunda, quienes admiran más a los jóvenes impulsivos que a los hombres responsables. Frente a este tipo de estigmas lanzados contra los subempleados y pobres por sus conductas, autores sostiene que el problema es más la desigualdad y la explotación que la familia, la etnia y la cultura (Katz, 1989:8). A Wilson le preocupó la manipulación del concepto de “subclase” para estigmatizar al pobre por su pobreza, por lo que ahora prefiere el término de “pobreza de ghetto” para describir su situación. Aunque los conservadores ortodoxos descalificaron el concepto de “subclase”, el paradigma prevaleció en las discusiones académicas estadounidenses sobre la pobreza humana.

POSBIENESTAR

La reestructuración neoliberal tanto del trabajo, como del espacio y del tiempo, ha generado nuevas formas de vulnerabilidad, explotación, violencia y conflicto entre los depauperados. Goode y Maskovsky han denunciado el papel del neoliberalismo en la emergencia de nuevos patrones

de desigualdad y empobrecimiento urbano. Los autores emplean el concepto de “posbienestar” para referirse al resultado de los esfuerzos para dismantelar al llamado Estado de bienestar, desplegados por los empresarios y las élites, siguiendo los imperativos estructurales neoliberales y las exigencias de la derecha neoconservadora. El posbienestar es un régimen estructural que margina a los pobres, diluye sus derechos laborales y los arroja hacia ocupaciones de tipo informal (Goode y Maskovsky, 2001:10). Discutamos ahora cómo explica la pobreza desde el concepto de economía informal.

EL CONCEPTO DE ECONOMÍA INFORMAL

En las etnografías recopiladas por los antropólogos durante sus trabajos de campo en países pobres, es común que se describan formas de subsistencia distintas a la relación laboral entre el capital y el trabajo. Así le ocurrió a Keith Hart durante sus investigaciones de la iniciativa empresarial en Accra, pues ésta no coincidía con la concepción inglesa de término. Entre la población urbana descubrió un modelo dual de oportunidades de ingreso, basado tanto en el empleo asalariado como en las labores por cuenta propia, a las que conceptualizó como informales. Dichas tareas informales incluían tanto las de lustradores de calzado como las de vendedores de fósforos (Hart, 1990:158).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) atribuyó la informalidad a la pobreza urbana y la definió por: *a)* su facilidad en el ingreso, ya que no demanda un gran capital ni muchas aptitudes o una organización compleja; *b)* la posesión familiar del emprendimiento; *c)* la escala micro de su operación; *d)* el empleo intensivo de mano de obra y de tecnologías adecuadas; y *e)* por estar rodeada de mercados regulados y competitivos (Sethuraman, 1981). Se le han agregado los bajos niveles de productividad y su escasa capacidad para acumular. Por su parte, el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) considera que quienes recurren a la informalidad como una forma de subempleo, lo hacen por no haber logrado insertarse en la economía formal de mercado competitivo (Klein y Tokman, 1988:205-212). Otros autores consideran a la informalidad como una expresión de dinamismo empresarial, desplegada por los sectores populares como una alternativa a la rigidez estatal en el control del mercado. En economías tan corporativas e ineficaces como las latinoameri-

canas, los emprendimientos informales irrumpen como fuerzas reales en los mercados poco competitivos (Portes y Schauffler, 1993). También se habla de la informalidad como un “mercado indómito” presente en economías ahogadas por las regulaciones estatales.

Portes y Haller (2004:10), en *Economía informal*, consideran que el sector informal abarca acciones por parte de agentes económicos que no se adhieren a las regulaciones institucionales, a quienes se les niega la protección estatal. Bajo el concepto de *economía subterránea* incluyen formas de economía ilegal que abarca la producción y distribución de bienes y servicios prohibidos por la ley, los emprendimientos que evaden las normas impositivas de los códigos tributarios, la trasgresión los requisitos registrales oficiales, y las actividades que eluden las leyes y regulaciones que rigen la propiedad, las licencias comerciales, los contratos laborales y la seguridad social (Portes y Haller, 2004:11). Distinguen tres categorías: las actividades formales, las propiamente informales y las ilegales. Pero advierten que los subempleados recurren a todas las combinaciones posibles entre estas formas de subsistencia.

Para ellos, la informalidad sería una respuesta popular a las interferencias del Estado que ponen obstáculos al funcionamiento del mercado. Las actividades informales resultan funcionales para quienes las despliegan, pues les permiten obtener un mínimo de recursos para sobrevivir. Además benefician a empresas formales que subcontratan a emprendedores informales y a sus trabajadores “no declarados”, para aprovechar sus bajos costos y flexibilidad (Portes y Haller, 2004:42).

Resulta paradójica la relación entre la economía informal y el Estado regulador.

En los países menos desarrollados, donde la legislación que protege a los trabajadores a menudo es mucho más avanzada que la capacidad de la economía formal para asegurar el pleno empleo, la empresa informal tiene una doble función. En primer lugar, emplea y proporciona un ingreso a un segmento importante de la población que de otra manera se vería privado de cualquier medio de subsistencia. En estos países el “colchón” constituido por la economía informal puede representar la diferencia entre cierta tranquilidad social y una agitación política permanente (Portes y Haller, 2004:42).

Los bienes y servicios ofertados por los productores informales disminuyen el valor de la fuerza de trabajo de la economía formal. La magni-

tud de los salarios contractuales. Así como los costos de producción y circulación de las empresas informales.

Las grandes empresas pueden compensar los mayores costos derivados de los códigos tributarios y laborales limitando el tamaño de la fuerza de trabajo declarada y subcontratar el resto a los empresarios informales [...] Estos hechos ayudan a explicar por qué generalmente muchos gobiernos toleran las actividades informales en contradicción con sus obligaciones en materia de fiscalización (Portes y Haller, 2004:42).

Según Miller, nuestra visión de la economía informal es borrosa, porque tenemos una comprensión inexacta de la economía formal. Tanto los economistas de izquierda como lo de derecha se deslumbran por la gran corporación global y la consideran como el caso ejemplar de la economía de mercado contemporánea (Miller, 1987:27). Perciben a cualquier otra forma de actividad económica como una desviación o aberración, que resulta insignificante para sustentar los ingresos de muchas personas. Olvidan que Estados Unidos sólo logró tener ocupada a la mayoría de su mano de obra en la manufactura durante la Segunda Guerra Mundial. Pues las mercancías y servicios de las grandes empresas únicamente satisfacen pequeña parte de las necesidades de la gente.

De acuerdo con Miller, el enfoque particular de cada investigador orienta la atención del público en distintas características de la economía informal. De ahí la dificultad para integrar los distintos discursos sobre el tema en un solo resumen. Miller distingue cuatro perspectivas para analizar la economía informal: la económica, la social, la fiscal y la regulatoria. A continuación presentaremos un apretado resumen de la obra de Miller.

Una de dichas escuelas de investigación se enfoca en la organización del sistema económico informal y en su funcionamiento. Otra escuela de la medición económica discute las dificultades para el registro estadístico de las actividades informales.

El enfoque del funcionamiento económico tiene como meta expandir las microempresas para que se integren con la economía dominante. Considera que la economía informal es conformada por la formal, y puede contribuir a su funcionamiento o se opone a la misma. Los marxistas denuncian que la informalidad al ofertar bienes y servicios baratos a los trabajadores, permite que los empresarios reduzcan los salarios industriales. Por otra parte, los neoclásicos demuestran cómo la iniciativa de los

informales reduce la interferencia gubernamental en la economía formal (Miller, 1987:28-29).

Cuando los alternativos analizan los procesos económicos, incluyen a la economía informal como parte de un futuro verde y sustentable. Sostienen que la economía informal por su pequeña escala y organización cooperativa ofrece una alternativa de producción económica menos orientada al mercado expansivo.

Los estudiosos del “proceso de trabajo” reconocen a la economía informal como una estrategia para capacitar a los pobres, de manera que se vayan desplazando hacia la economía formal. Otros se preocupan por la enorme cantidad de trabajo impago que opera en forma externa al mercado formal.

Algunos enfocan a la economía informal como un mercado laboral irregular que ofrece pocas esperanzas de mejora a quienes participan en él. Algunos estudiosos que se identifican con los derechos de los trabajadores, denuncian a la economía informal por ser un mecanismo patronal para escamotear salarios y condiciones laborales a sus empleados (Miller, 1987:29). Los analistas de la generación de ingresos se interesan por los aportes de la economía informal al bienestar económico de los hogares pobres, quienes pueden depender de los ingresos informales o combinarlos con los de empleos asalariados precarios.

Ciertos investigadores sociales analizan el papel que desempeña la economía informal para inhibir los conflictos sociales. A las estudiosas de la opresión de género les preocupa el trabajo impago de las mujeres en los hogares y su enclaustramiento en ocupaciones precarias, de bajos salarios o no retribuidos.

Los teóricos de la marginalidad consideran que los informales son marginados por su condición étnica, estatus de inmigrantes o aislamiento geográfico a las tareas precarias y extra contractuales. A las que recurren quienes no tienen otra alternativa. Por su parte, el enfoque de parentesco ha desplazado la investigación del actor individual hacia las familias. Concebidas como unidades económicas que administran la participación de sus integrantes en los mercados laborales. En la comunidad se estudian los intercambios no monetarios entre los residentes de los barrios con base en la reciprocidad y la ayuda mutua. Otros estudian la oferta de bienes y servicios informales baratos para las tiendas de saldos. A los contadores les preocupa lo fiscal, la enorme pérdida fiscal por la evasión de las obligaciones tributarias entre las empresas no registradas y los in-

formales. El sistema de justicia se ocupa de capturar a los evasores fiscales. A los estudiosos del derecho les preocupa que la delincuencia organizada ejerza su poder sobre los informales.

La escuela regulacionista denuncia la violación de normas laborales en los emprendimientos informales como el escamoteó del salario mínimo, las condiciones laborales peligrosas y la tolerancia al trabajo infantil. Miller termina su integral recorrido por la economía informal, denunciando que en Estados Unidos los inmigrantes ilegales y los grupos étnicos con escasas oportunidades son forzados a laborar en actividades “no registradas en los libros”, donde se les somete a altos grados de explotación (1987:32).

UNA MARAÑA INMENSA DE NO ASALARIADOS

Como veíamos en la introducción, en los barrios populares de la Ciudad de México brotan disímbolas actividades de carácter mercantil simple y labores de autosubsistencia. Que despliegan hombres, mujeres, niños y ancianos para compensar mutuamente los precarios ingresos familiares. Tras la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en nuestra megalópolis son cada vez menos las industrias donde la clase obrera valoriza en forma directa el capital de los accionistas. Por lo que abundan una serie de actividades que, a pesar de no ser propiamente capitalistas, son necesarias para la circulación y realización de la plusvalía, o generan plustrabajo apropiable por y para el beneficio de la acumulación de capital: artesanos, comerciantes ambulantes, prestadores de servicios, personal doméstico y migrantes campesinos temporales. Son no asalariados que en muchos casos obtienen ingresos individuales menores a lo necesario para reproducirse, por lo que incorporan a su familia en la búsqueda del sustento. Recurren a la economía informal urbana porque no cuentan con un empleo contractual. Muchos de ellos pocas veces han contado con un empleo aunque fuera inestable y mal pagado, algunos de ellos nunca lo llegarán a conseguir.

Otra parte de la población de los barrios labora en muy pequeñas, pequeñas y medianas empresas comerciales y de servicios, aunque algunas son industriales. Donde el llamado microempresario es al mismo tiempo el único trabajador, pues sólo emplea trabajo asalariado de manera ocasional. Hasta la pequeña parte de ellos que tiene algún éxito, se ven

obligados a transferir una buena parte de su excedente al gran capital mediante el intercambio desigual. La mayoría no sólo no logra acumular capital, sino que en el mejor de los casos obtiene magros ingresos para subsistir, por lo que engruesan las filas de la pobreza. No incluimos en este análisis a la ilegal economía subterránea.

Predominan emprendimientos que aprovechan nichos de la economía donde no le conviene invertir al capital, como la manufactura de botes para cocinar comida étnica (tamales). La abundancia de pobres en las ciudades latinoamericanas no es ninguna novedad; lo sorprendente es que tras siglos de esfuerzos por alcanzar un desarrollo industrial, sigue expandiéndose la masa de no asalariados depauperados.

DESEMPLEO E INFORMALIDAD

Durante el trabajo de campo en un antiguo barrio ferrocarrilero del Centro Histórico de la Ciudad de México busqué con afán a los obreros. Pero lo que emergía a mi paso era una inmensa masa de pobres que sobrevivían en la economía informal, ello me condujo a cuestionar mi supuesto de que era un barrio de la clase obrera industrial. Si ya era considerable el peso de la población de no asalariados en los barrios, en las últimas décadas se elevó el desempleo en la megalópolis por la sobrevaluación del tipo de cambio para controlar la inflación. La privatización de las empresas estatales arrojó al paro a sus trabajadores. La apertura de las fronteras por el TLCAN y la reducción de precio de las mercancías importadas provocaron la quiebra de muchas empresas manufactureras locales, con el consiguiente paro de su plantilla laboral. Al no contar con un seguro de desempleo eficaz, los antiguos asalariados se vieron obligados a subsistir en actividades informales de tipo extracontractual.

COMO SI SE RETORNARA AL SIGLO XIX

En las dos últimas décadas fui observando un retroceso de las condiciones laborales en México a medida que se expandían las reformas neoliberales. Los avances en las telecomunicaciones abrieron la posibilidad de que la producción manufacturera rompiera los muros de la fábrica y se extendiera por el globo. El proceso productivo tan concentrado en los enormes

complejos fabriles fordistas estalló, la fábrica red distribuyó las distintas fases del proceso productivo en las regiones más adecuadas para ello, un ejemplo clásico de ello ha sido el balón de fútbol diseñado con alta tecnología y cosido a mano por menores de edad en países asiáticos. Durante la diáspora de la producción y de la clase obrera fuera de los grandes centros fabriles, reaparecieron estrategias laborales que creíamos habían quedado atrás desde el siglo XIX. El trabajo a domicilio, los denominados talleres de sudor, las jornadas mayores a las ocho horas, el trabajo infantil ahora se recombinan de manera ecléctica a lo largo de la fábrica red. De ahí surgió mi interés por releer las obras clásicas sobre la acumulación primitiva en Inglaterra. Interesado por comprender la enorme expansión de la economía informal contemporánea en la Ciudad de México, retomé una antigua polémica entre Rosa Luxemburgo y los marxistas socialdemócratas sobre las limitaciones del ciclo de acumulación capitalista. La cual ha vuelto a adquirir sentido ante los estragos generados por el “Estado de malestar” neoliberal.

EN BUSCA DE UNA EXPLICACIÓN

Coincido con Miller cuando afirma que no es posible comprender a la sociedad posindustrial contemporánea, porque nunca terminamos de entender a la sociedad industrial y su correlato informal. Por eso nuestra visión del pasado y el presente económico se confunde, el presente emergente saturado de “anomalías”. Considero que la teoría de la “subclase” acierta al distinguir que la economía informal es una manera de producir externa a la economía dominante. Pero se equivoca al negar su interrelación, al ignorar que la oferta de bienes y servicios irregulares abarata el valor de la fuerza de trabajo e inhibe sus posibilidades de defensa sindical. La economía informal y la formal pese a sus distancias y diferencias constituyen en su conjunto la base económica de existencia en nuestra sociedad. Por otra parte, la lectura dogmática de la economía marxista llevó a presuponer que las relaciones de producción no-capitalistas serían destruidas, a medida que se expandiera la acumulación de mercado. Y que se consolidara a escala global la relación capital-trabajo con sus dos clases exclusivas: la obrera y la empresarial. Pero la realidad jugó una broma e inundó a las ciudades alrededor del planeta de pobres que sub-

sisten realizando una constelación de actividades informales no asalariadas. ¿Qué es la economía informal?

¿HAY ALGO MÁS QUE LA RELACIÓN CAPITAL-TRABAJO?

En busca de una respuesta retomé la polémica desatada por Rosa Luxemburgo cuando descubrió, en el siglo XIX, que la acumulación capitalista sería imposible bajo el supuesto de la existencia única de las dos clases presentes en la relación capital-trabajo, tan apreciada por la antropología económica. Porque se generaría una producción excedente vendible sólo a un tercer sector externo al capitalismo. Situación que demandaba la expansión colonialista de las economías imperialistas, para conseguir consumidores extracapitalistas y oportunidades de inversión rentables para el capital sobreacumulado. Los marxistas de la época discutían con fervor las tesis que sostenían la posibilidad de una reproducción abierta del capital, ante aquellas que pronosticaban el derrumbe económico del dominio empresarial.

DIFICULTADES EN EL CICLO DE ACUMULACIÓN

Antes de comenzar repasemos la lógica del ciclo de acumulación de la economía de mercado, tal como lo presentó Marx en el tomo III de *El capital*.

Presentamos ahora cada uno de los elementos del ciclo de acumulación de mercado y las abreviaturas empleadas: D = Dinero; M = Mercancía; T = Fuerza de trabajo; Mp = Medios de producción; P = Proceso de producción; y D' = Dinero Incrementado. El ciclo arranca con dinero que se intercambia por dos tipos de mercancías: *a*) fuerza de trabajo y *b*) medios de producción, como maquinaria y materia prima. Durante la producción se ponen en juego ambas, para generar una mercancía con un valor superior al de los dos elementos que la conformaron. Esta mercancía se debe vender para realizar el valor incrementado en ella contenida, fruto del trabajo impago. La ecuación tiene un carácter cíclico porque el dinero incrementado se puede volver a invertir. Examinemos ahora, en conjunto el recorrido:

$$D - M \begin{cases} \nearrow T \\ \searrow M_p \end{cases} \dots P \dots M' - D'$$

o su forma explícita

$$D - M \begin{cases} \nearrow T \\ \searrow MP \end{cases} \dots P \dots M'(M + m) - D'(D + d)$$

El capital aparece, aquí, como un valor que recorre una cadena de transformaciones coherentes y condicionadas las unas por las otras, una serie de metamorfosis que representan otras tantas fases o etapas de un proceso total [...] En este recorrido, el valor desembolsado no sólo se mantiene, sino que crece, aumenta en magnitud. Por último, en la etapa final recobra la misma forma que presentaba al comenzar el proceso en su conjunto. Este proceso, en su conjunto, constituye, por tanto un proceso cíclico” (Marx, 1974:II:48).

EL SECTOR EXTERNO DE LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA SEGÚN ROSA LUXEMBURGO

En la Alemania de principios del siglo XX, Rosa Luxemburgo enfrentó dificultades para demostrar las ecuaciones del ciclo de reproducción ampliada del capital, a los obreros que asistían a la escuela de cuadros del partido socialdemócrata. Descubrió que el obstáculo no era didáctico, pues para entender el modelo abstracto de la acumulación capitalista ampliada, se requería contemplar la existencia concreta de un tercer sector de compradores precapitalistas, externos a la dualista relación clasista entre el capital y el trabajo. Para entender el descubrimiento de Luxemburgo, debemos admitir la posibilidad de una economía “imaginaria” donde la sociedad de mercado se ha consolidado a escala global. Y donde ya no existieran otros ingresos, que la plusvalía ganada por los capitalistas y los salarios que reciben los obreros por la venta de su fuerza de trabajo. Podemos considerar dos situaciones extremas:

a) En la primera, los empresarios capitalistas consumen el plusvalor total –explotado por la vía del trabajo impago– para satisfacer sus deseos particulares. Bajo esta forma de reproducción del capital a la que se denominará “simple”, sólo se producen dos tipos de bienes para ser consumidos:

1. Mercancías básicas adquiridas por los trabajadores con sus salarios, es decir bienes-salario.
2. Mercancías como las suntuarias que adquieren los empresarios con el valor de su plusvalía ganada.

Como esta forma de reproducción simple no está orientada a producir bienes de capital, no existe un proceso que acumule valor.

b) En la segunda situación nos vamos al otro extremo. Los empresarios capitalistas austeros invierten su plusvalía total en bienes de capital para la producción y sacrifican sus apetitos personales ante el afán de acumular capital; por lo que ocurre una reproducción ampliada del capital. En este caso se producen dos tipos de mercancías:

- i) por un lado bienes de capital (como la maquinaria y tecnología); y
- ii) por el otro, bienes de consumo (como los zapatos tenis).¹

Recordemos que supusimos una economía dual cerrada, donde sólo existen o empresarios capitalistas u obreros asalariados.

Para analizar este ciclo ampliado, Luxemburgo considera por separado la producción de bienes de capital (Departamento 1) y la de bienes de consumo (Departamento 2). Como en el Departamento 1 se producen bienes de capital, sólo se pueden vender a otros capitalistas, quienes los emplearan para manufacturar bienes de consumo en el Departamento 2 (Habib, 2003:4). Cuando los capitalistas del Departamento 2 compran

¹ “Cabe recordar que mientras que ‘las materias primas’ puede constituir un elemento de capital constante para una empresa individual, esto no es válido para la economía capitalista en su conjunto si los materiales se producen dentro de ella: su valor también se puede desglosar en los costos de reposición de bienes de capital, los salarios y la plusvalía; y, por tanto, no pueden ser tratadas en su totalidad como un componente separado del capital constante” (Habib, 2003:4-5).

bienes de capital a los del Departamento 1, la cantidad de valor que tendrán que pagar por ellos debe ser igual a: la cuantía de salarios pagados en el Departamento 1 (S_1), más el valor de la plusvalía que corresponde a los capitalistas de dicho departamento (P_1). Por ello los capitalistas del Departamento 2 deberán vender los suficientes bienes de consumo producidos; para cubrir su adeudo con los empresarios del Departamento 1 (S_1+P_1), más los salarios para sus propios trabajadores (S_2) pero sin olvidar su “merecida” plusvalía (P_2).

Esto implica que la cantidad total de bienes de consumo que necesita vender el Departamento 2 debe comprender:

- a) Tanto los salarios pagados a los obreros del primero y segundo departamento, lo que se conoce como capital variable: (S_1+S_2).
- b) Como el valor de la plusvalía creada por los trabajadores tanto del Departamento 1 de bienes de capital, como del Departamento 2 de bienes de consumo: (P_1+P_2).

Dado que desde el inicio se estableció que este era el caso extremo en que los capitalistas invierten toda su plusvalía para acumular capital de manera ampliada; los trabajadores son los únicos posibles compradores de bienes de consumo. Pero el valor de la cantidad de bienes de consumo que ellos pueden adquirir, nunca puede rebasar a los salarios que les pagan los empresarios, por lo cual sólo pueden realizar el valor de lo invertido en capital variable (S_1+S_2). Como no hay quién pueda adquirir la parte de bienes de consumo que corresponden a la plusvalía (P_1+P_2) ocurre una crisis de subconsumo. Pues con los bienes-salario sobrantes que el Departamento 2 materializa como mercancías específicas, por ejemplo zapatos tenis, no se puede reiniciar el ciclo de acumulación.

De ahí la necesidad de contar con un tercer sector precapitalista externo a la biclasista economía industrial, que adquiera los bienes de consumo excedentes para realizar su valor. Condición sin la cual no se puede reiniciarse el ciclo de reproducción ampliada de la acumulación del capital.

Se trata de retornar a la idea de las llamadas “terceras personas”, pero esta vez ubicadas fuera de la relación capitalista, que al adquirir mercancías posibilitan la realización del plusvalor extraído en el curso de la reproducción ampliada. Estos estratos no capitalistas (campesinos, artesanos, etcétera) pueden existir dentro de un país capitalista o en países donde la relación

capitalista todavía no se instituyó: en todo caso son ellos quienes constituyen esos “nuevos consumidores” que el capitalismo es incapaz de crear pero de quienes sin embargo no puede prescindir en absoluto (Colletti, 1978:366).

A fin de resolver el problema del subconsumo obrero fruto de una economía cerrada de capitalistas y trabajadores, los capitales de la época de Luxemburgo se lanzaban a la conquista de colonias ultramarinas para destruir su producción precapitalista local. Mediante la violencia y el despojo se lograba incrementar la masa de consumidores externos y abrir nuevas áreas de inversión a los capitales para aliviar las crisis de sobreacumulación.

Con la ruina de aquellas condiciones primitivas, de economía natural, campesinas y patriarcales de los viejos países, el capitalismo europeo abre la puerta al intercambio de la producción de mercancías, convierte a sus habitantes en clientes obligados de las mercancías capitalistas y acelera, al mismo tiempo, en proporciones gigantescas, su proceso de acumulación, desfalcando de un modo directo y descarado los tesoros naturales y las riquezas atesoradas por los pueblos sometidos a su yugo. Desde comienzos del siglo XIX estos métodos se desarrollan paralelamente con la exportación del capital acumulado en Europa a los países no capitalistas del resto del mundo, donde aquél encuentra sobre un nuevo terreno, sobre las ruinas de las formas indígenas de producción, nuevos clientes para sus mercancías y, por tanto, nuevas posibilidades de acumulación (Luxemburgo, en Colletti, 1978:383).

Otra manera de ampliar el sector externo a la relación asalariada, es expulsar a trabajadores que ya estaban integrados a ella. “Creando, con la proletarización constante de las clases medias y con la competencia que supone para los obreros asalariados la implantación del maquinismo en la gran industria, un ejército de reserva del proletariado industrial, disponible siempre para sus fines” (Luxemburgo, en Colletti, 1978:371).

A medida que se destruían las regiones precapitalistas se iba estrechando el exterior susceptible de ser depredado. Según Luxemburgo, el capitalismo se estaba acercando al momento de su derrumbe fatal.

Pero cuantos más países capitalistas se lanzan a esta caza de zonas de acumulación y cuanto más van escaseando las zonas no capitalistas susceptibles de ser conquistadas por los movimientos de expansión del capital, más aguda y rabiosa se hace la competencia entre los capitales, transformando esta cruzada de expansión en la escena mundial en toda una cadena de catástrofes económicas y políticas, crisis mundiales, guerras y revoluciones.

De este modo, el capital iría preparando su bancarrota por dos caminos. De una parte, porque al expandirse a costa de todas las formas no capitalistas de producción, camina hacia el momento en que toda la humanidad se compondrá exclusivamente de capitalistas y proletarios asalariados, haciéndose imposible, por tanto, toda nueva expansión y, como consecuencia de ello, toda acumulación (Luxemburgo, en Colletti, 1978:383).

Otto Bauer, un crítico de Luxemburgo, la contradijo en su momento, desmintiendo las posibilidades de un derrumbe automático del sistema: “El capitalismo no fracasará a causa de la imposibilidad mecánica de realizar el plusvalor. Sucumbirá en cambio, a la rebelión hacia la cual impulsa a las masas del pueblo” (Bauer en Colletti, 1978:363). A casi un siglo de las predicciones catastrofistas el capital continúa su expansión, aunque sometido a una crisis global de la que supongo emergerá recuperado tras destruir capitales, seres humanos y bienes de consumo, para superar la sobreacumulación.

ROSA LUXEMBURGO Y LOS EXTERNOS AL CAPITALISMO

Como Rosa Luxemburgo cuestionó la operación concreta del esquema abstracto biclasista de la reproducción ampliada, expuesto por Marx en el tomo II de *El capital*, los marxistas más destacados arremetieron contra su libro *La acumulación de capital*, publicado por primera vez en 1912. Desde Lenin a Kautsky denunciaron los “errores” de Luxemburgo. En una carta dirigida al periódico ruso *Socialdemocrat*, fechada en marzo de 1913, Lenin declaraba:

Acabo de leer el nuevo libro de Rosa. Disparata de una manera increíble, y tergiversa a Marx. Mucho me alegra que Pannenkoek como Eckstein y Otto Bauer hayan rechazado unánimemente su libro, presentando en su contra

los mismos argumentos que yo utilicé en 1899 contra los *narodniki* (Lenin, en Colletti, 1978:334).

La autoridad ideológica del revolucionario expulsó a Luxemburgo de las filas marxistas e inhibió el análisis del papel de las formas de producción precapitalistas o exo-capitalistas, en el proceso de acumulación del capital global. Estudiosos posteriores ignoraron la necesidad de un sector externo al capitalismo para la reproducción ampliada, ante el temor de ser purgados por su disidencia. Otto Bauer se esforzó por desmentir la conclusión del derrumbamiento fatal del capitalismo en Luxemburgo, demostrando la posibilidad de un curso inalterado de la acumulación, aun incorporando la hipótesis de una composición orgánica constantemente creciente del capital. Sin embargo, se tropezó con la trampa metodológica de otorgar una realidad ontológica al esquema de reproducción ampliada expuesta en el tomo II de *El capital*. Donde se admite el equilibrio de un sistema capitalista “puro”, es decir, compuesto exclusivamente de capitalistas y obreros. Marx nunca pretendió que su esquema de reproducción ampliada fuera un reflejo fiel del capitalismo concreto, pues al ser un algoritmo abstracto hacía abstracción de la anarquía de la producción imperante en el capitalismo real, y suponía una correspondencia inmediata entre valor y precio. Recuperar la concreción del proceso suponía “necesariamente pasar del nivel de análisis de los libros I y II de *El capital*, que versa sobre ‘el capitalismo’ en general, al del libro III, instalado en el terreno de los múltiples capitales” (Aricó, en Colletti, 1978:335). Ninguno de los marxistas contemporáneos a Rosa Luxemburgo

[...] comprendió claramente que los esquemas de reproducción y el análisis del tomo II de *El capital* no podían esclarecer por sí mismos todo el complejo problema de la realización y que para que pudiera entenderse la función que desempeñaban en el sistema de Marx debían necesariamente ser vinculados con toda la teoría marxiana de las crisis (Colletti, 1978:354-355).

LOS LÍMITES DEL CAPITAL Y LAS CRISIS DE SOBRECUMULACIÓN

Hasta Otto Bauer, el más agudo crítico de Luxemburgo, admitió que en su “errónea” explicación se ocultaba un núcleo de verdad. “Si bien en una sociedad capitalista aislada la acumulación no es imposible, sí está confina-

da dentro de ciertos límites. De hecho el imperialismo sirve a los fines de ampliar dichos límites” (Bauer, en Colletti, 1978:363). Para superarlos, el capitalismo busca nuevos mercados en regiones externas al capitalismo.

El imperialismo expande la masa de trabajadores disponibles. “Lo logra desintegrando los antiguos modos de producción de las regiones coloniales, obligando de ese modo a millones a migrar a territorios capitalistas o bien a servir en su propia patria al capital europeo o americano ahí invertido” (Bauer, en Colletti, 1978:363). Cuando ello no es suficiente:

La adecuación de la acumulación al crecimiento de la población se lleva a cabo mediante crisis periódicas. En cada una de esas crisis hay inmensas cantidades de mercancías invendibles y una gran parte del capital productivo se halla inactivo. La superación de la crisis se facilita cuando se logra lanzar grandes cantidades de mercancías hacia nuevas regiones (Bauer, en Colletti, 1978:363).

Bauer concluye que si bien el imperialismo no es un medio indispensable para la acumulación de capital como lo afirmaba Luxemburgo, “sí es en cambio un medio para extender sus límites y facilitar la superación de las crisis que se originan periódicamente en virtud de la sobreacumulación” (en Colletti, 1978:363).

Pero el mal estaba hecho, durante décadas los marxistas estalinistas se abandonaron, con dócil alienación, a la elegante simplicidad del capital en su recorrido cíclico por el esquema de la reproducción ampliada. Como los exóticos precapitalistas, los no asalariados informales, los artesanos y los campesinos arraigados a antiguas formas de producción debían desaparecer en aras de la consolidación de la clase obrera, no tenía sentido preocuparse por estudiarlos. Decidieron esperar, con sabia paciencia, a que el capital diluyera esos modos y formas de producción exo-capitalistas “irregulares” por mecanismos puramente económicos. Pues con el advenimiento de la pureza biclasista, el capitalismo de mercado aceleraría su derrumbe. Resulta desafortunado que esa inmensa masa de pobres no asalariados, que sobrevive mediante diversas y asombrosas maneras informales, no propiamente capitalistas a lo largo del globo, nunca termine de ajustarse a la “imposibilidad teórica” de su existencia.

DE LA ACUMULACIÓN ORIGINARIA A LA ACTUAL ACUMULACIÓN POR DESPOJO

A casi un siglo de distancia, David Harvey, uno de los más destacados marxistas contemporáneos, ha retomado algunas ideas de Luxemburgo. Pero como buen crítico, primero se deslindó del error de atribuir la tendencia a las crisis del capitalismo a la escasez general de demanda. Coincidió con él, en la actualidad pocos aceptarían la tesis del subconsumo, hay una aceptación generalizada de que la sobreacumulación es problema central a resolver, por la escasez de oportunidades para una inversión rentable del capital. De ahí la vital necesidad de expansión espacial del capital y la agresividad de su política imperial.

La expansión geográfica del capitalismo que subyace bajo gran parte de la actividad imperialista contribuye a la estabilización del sistema precisamente porque genera demanda, tanto de inversión como de bienes de consumo, en otros lugares. [...] Para mantener abiertas oportunidades rentables es, por consiguiente, tan importante el acceso a *inputs* más baratos como el acceso a nuevos mercados, de lo que se desprende la necesidad de obligar a los territorios no capitalistas no sólo a comerciar –lo que efectivamente ayuda– sino también a permitir la inversión de capital en operaciones rentables utilizando fuerza de trabajo, materias primas, tierra, etcétera, más baratos (Harvey, 2003:112-113).

Es así como Harvey recrea la intuición de Luxemburgo, respecto de la necesidad de algún tipo de “exterior” a la relación capital-trabajo para estabilizar la acumulación. Con tal fin, el sistema puede despojar sectores “externos” a la relación capital-trabajo, que ya existen en algunas regiones o como formas productivas exo-capitalistas, por ejemplo las artesanales e informales. Además puede generar nuevos “exteriores” a modo, expulsando a actores o sectores que antes estaban insertos en los procesos productivos de acumulación.

El capital también puede incorporar “reservas latentes” procedentes del campesinado, o bien movilizar fuerza de trabajo barata residente en los países del tercer mundo. Así como favorecer la inmigración de personas que se ven obligadas a aceptar ingresos inferiores por su condición de ilegalidad. Otro método, consiste en inducir cambios tecnológicos e inversiones para arrojar trabajadores al paro, generando una sobrepobla-

ción relativa de informales no-asalariados, quienes pueden o no conseguir un empleo en el futuro según los requerimientos del mercado. Dicho desempleo ejerce una presión a la baja sobre los salarios de los empleados bajo contrato, abre así nuevas oportunidades para una inversión rentable del capital. “Ahora bien, en todos estos casos el capitalismo requiere efectivamente que haya algo ‘fuera’ para poder acumular” (Harvey, 2003:114). Queda claro que el capitalismo siempre se ve obligado a crear a su propio “otro”.

El autor se propone deconstruir la relación orgánica entre la acumulación ampliada y lo que con frecuencia es un violento proceso de desposesión de economías y sectores “externos” al esquema biclasista de capital y trabajo. La interpretación ortodoxa de la acumulación de capital, se sustenta en un conjunto de hipótesis abstractas: *a*) que los mercados competitivos funcionan libremente de acuerdo con la lógica de la propiedad privada; *b*) que el régimen jurídico y la libertad contractual facilitan la acumulación; *c*) que la fuerza de trabajo se ha convertido en una mercancía que, en general, se compra y se vende por su precio de mercado; así como *d*) que la acumulación primitiva quedó atrás y la acumulación opera como una reproducción ampliada (Harvey, 2003:116). Sin embargo, el teórico en sus agudas investigaciones a lo largo y ancho de la geografía del mercado, ha dado cuenta del papel tenaz y permanente de violentas prácticas depredadoras en las regiones más depauperadas de globo para acumular capital, que arrojan a la población hacia la economía informal. Prácticas semejantes a las que ocurrieron en la Inglaterra del siglo XIX durante la acumulación originaria. Pero que continúan siendo necesarias para la acumulación contemporánea de un capitalismo propenso a las crisis. También Petras y Velmeyer (2004) dan cuenta de que el nuevo imperio que se caracteriza por el saqueo de la economía, el crecimiento de grandes desigualdades, un estancamiento económico seguido de profundas depresiones, y un empobrecimiento masivo de la población a consecuencia de las más enormes concentraciones de riqueza de la historia.

Harvey hace una precisión sobre la llamada acumulación originaria: “Dado que no parece muy adecuado llamar ‘primitivo’ u ‘original’ a un proceso que se halla vigente y se está desarrollando en la actualidad, en lo que sigue sustituiré estos términos por el concepto de ‘acumulación por desposesión’” (Harvey, 2003:116); por ahora usaremos dicho término. En nuestros días la acumulación por desposesión desata una especulación financiera que endeuda a poblaciones enteras tanto de los de países de-

pendientes como de los imperiales. Los fraudes empresariales, el saqueo de los fondos de pensión, las quiebras de la bolsa, la manipulación del crédito y las cotizaciones, son características propias de dicho proceso de desposesión. Las devaluaciones y las crisis locales son mecanismos privilegiados para la creación por parte de la economía de mercado de un “otro” del cual nutrirse. La banca quiebra, los empresarios se suicidan o se integran a las filas de los nuevos pobres informales. Los campesinos pierden la tierra y se “libera” fuerza de trabajo dispuesta a laborar a bajo, muy bajo, o casi a nulo precio. Entonces el capital sobreacumulado en las economías imperiales, se apoya en el poder estatal de los países subsidiarios para apoderarse de los activos a precio de remate. Y procede a reorganizar procesos de producción rentables gracias a la oferta de trabajo barato garantizado por la inmensa masa de subempleados informales.

Hasta al interior de las economías imperialistas, una parte de sus trabajadores pierde el empleo y se convierten en fuerza de trabajo superflua y prescindible, por lo que caen en la pobreza y deben acudir a la insegura economía informal para su subsistencia. Este proceso hasta hace poco era exclusivo de las ciudades tercer mundistas, ahora forma parte del panorama urbano de Nueva York, Moscú y otras capitales globales.

MERCADO DEPREDADOR

Luego de la purga marxista, de décadas de silencio estalinista y de la ofensiva simbólica del llamado “pensamiento único”, el tiempo y la experiencia desmintieron el postulado subconsumista en las ideas de Rosa Luxemburgo. Pero ahora queda claro que la acumulación capitalista requiere de un sector “externo” a la relación capital-trabajo, sobre todo para aliviar los efectos de la sobreacumulación. Por lo que distingo dos fracciones complementarias e indisolubles en el capitalismo global:

- a) Una fracción de *acumulación productiva*: donde los trabajadores asalariados generan plusvalía para los capitalistas en procesos industriales; cuya productividad es estimulada por la competencia entre capitales singulares y la consecuente innovación tecnológica; es decir, el capital se acumula mediante la explotación del trabajo. Dado que en este sector los capitalistas tienden a intercambiar la fuerza de trabajo por su valor, existe un mercado de trabajo.

b) En la otra fracción de *acumulación por despojo*: que se despliega al exterior de la producción capitalista donde interactúan el capital y el trabajo. Las relaciones de producción exo-capitalistas son alteradas y/o destruidas, para abrir paso a la inversión del capital sobreacumulado en la primera fracción y al consumo de sus productos. Como los medios de vida y las condiciones de producción son arrebatadas por la violencia y el intercambio desigual a los productores directos y sus familias, esta fracción de la acumulación no es directamente productiva sino que subsiste en la informalidad y es el botín de la depredación.

Por tanto, denomino *mercado-depredador* a una relación económica compleja que acumula valor, y que se compone por dos fragmentos interrelacionados e indisolubles: por un lado, la *acumulación productiva*; por el otro, la *acumulación por despojo*, tal como la entiende David Harvey. Conviene aclarar que la externalidad de la acumulación por despojo respecto de la acumulación productiva es relacional y no necesariamente espacial.

EXTERNALIZACIÓN TEMPORAL, TERRITORIAL Y SIMBÓLICA

Ante las crecientes dificultades para la acumulación se aplican soluciones que dan salida a los capitales excedentes y evitan su devaluación. Una forma de externalizar la crisis es de carácter temporal: si no se encuentran inversiones rentables a corto plazo, el Estado y las financieras pueden colocar capitales en infraestructura, gasto social e incrementos de la capacidad productiva capitalizables a largo plazo, en caminos, aeropuertos o centrales eléctricas que favorecen los negocios más allá de lo que implica la construcción. Esta solución transitoria pocas veces da salida a todos los capitales ociosos, hasta puede generarse una sobreacumulación en estos circuitos y poner en crisis al Estado. “Pero aun generando una crisis presupuestaria, tales inversiones pueden acabar resultando de inestimable valor, ya que muchas de ellas siguen existiendo materialmente como valores de uso [...] dejando negocios rentables a quienes compran los bienes rematados a precios de saldos” (Noda, 2004:96- 97).

Otra solución es la externalidad territorial de los capitales inactivos hacia territorios donde no se han agotado las inversiones rentables o donde casi no existían. Este método es contradictorio porque los territorios

receptores de las inversiones foráneas también llegan tarde o temprano a una sobreacumulación. Además, la intensa dinámica geográfica de los flujos de inversión a lo largo y ancho del globo genera “crisis itinerantes”. La crisis va migrando junto con los capitales de un país a otro, pero se logra una relativa estabilidad para el sistema capitalista en su conjunto.

Una tercera externalidad que alivia la sobreacumulación, se logra mediante un desplazamiento simbólico. Mediante la discriminación que estigmatiza a los “diferentes” y los arroja al rincón de los extraños carentes de derechos, los más desafortunados trabajadores locales, así como los migrantes legales e ilegales, y quienes residen fuera de las fronteras, se ven obligados a aceptar ingresos baratos en emprendimientos informales. Ya caen en las garras de la pobreza. En el caso de la discriminación del trabajo doméstico, las mujeres deben reproducir en las unidades domésticas a sus hijos como futuros trabajadores, sin recibir pago alguno; esta es otra forma de acumulación por despojo que hasta ahora había sido ignorada. No se diga de quienes son obligados a laborar bajo relaciones de semiesclavitud como ocurre con niños y con trabajadores sexuales, especialmente si son extranjeras indocumentadas.

EN CONCLUSIÓN

México y América Latina no son un caso especial por la gran magnitud de su economía informal. Esta situación también es común a las economías africanas y tras a globalización neoliberal invade además a los mercados laborales en los países centrales. Sobre todo porque entre los países adheridos a la OCDE y tras la Segunda Guerra Mundial, sólo Alemania Occidental logró integrar a la mayoría de su fuerza de trabajo en la industria manufacturera (Miller, 1987:27). Desde Barcelona a Caracas, en todo el globo las masas de pobres impulsadas por la necesidad emprenden creativamente todo tipo de actividades informales aprovechando la facilidad de ingreso en dicho sector. Las diversas teorías descriptivas de las economías informales han permitido elaborar listas de tipos formales tan detalladas, que dificultan identificar si comparten algo en común.

Tras retomar la discusión de Luxemburgo sobre las limitaciones para la expansión del ciclo de acumulación, postulo la necesidad vital, en la economía de mercado, de un “tercer sector” que pueda adquirir lo sobreproducido y brindar oportunidades de inversión con base en la oferta de

trabajo barato. De ahí la persistente presencia de emprendimientos mercantiles simple en las ciudades contemporáneas, que subsidian por diversas vías a la reproducción ampliada. Considero que la acumulación contemporánea se asemeja a un hoyo negro astronómico, donde reina el caos, pero que está determinado por un centro voraz que lo devora todo y expulsa permanente parte de su centro. Por esta misma razón es tan difícil categorizar a los trabajadores informales, pues para sobrevivir innovan y diversifican constantemente sus formas de autosubsistencia. El mercado contemporáneo sigue necesitando depredar formaciones exo-capitalistas, como el trabajo doméstico impago de las mujeres que, pese a no ser una relación asalariada, sostiene el proceso de acumulación al reducir el costo de reproducción de la fuerza laboral. Por si fuera poco, la distribución de recursos en el seno hogareño tiende a seguir una lógica del bien común, que contradice en forma permanente la lógica del egoísmo privado.

Los informales son un sector al mismo tiempo externo e interno a la producción capitalista, que con su simple existencia la apoya al inhibir los salarios industriales y consumir productos, matizando la sobreproducción. La crítica quiebra de inversionistas y empresarios incrementa esta masa externa, que debe ingeniárselas para sobrevivir informalmente, integran la nueva pobreza.

Coincido con Harvey en que la acumulación por depredación se ha vuelto cuasi-eterna, pues el capitalismo encontró en el despojo de las materias primas, medios de vida y mano de obra de los países subalternos, un alivio a sus crisis recurrentes. Ahora la acumulación capitalista transcurre por dos vías: *a*) una productiva, donde se tiende a pagar la fuerza de trabajo por su valor de mercado; *b*) en la otra, el intercambio desigual, el pago de deuda, las regalías, el trabajo barato y la sobrevivencia en la informalidad, acumulan masas de valor que se transfieren de los países pobres a los centrales mediante el intercambio desigual, el pago de regalías y el despojo. Este modelo de acumulación funciona como un mercado depredador que requiere de nuestro trabajo barato y recursos para no colapsar, lo cual genera la creciente exclusión social que padecemos y arroja más y más familias hacia la precariedad de la economía informal.

BIBLIOGRAFÍA

- Aricó, José (1978), “Otto Bauer”, en Lucio Colletti, *El marxismo y el “derrumbe” del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México.
- Auletta, K. (1982), *The Underclass*, Vintage, Nueva York.
- Axinn, June y Stern, Mark (1988), *Poverty: Old Problems in a New World*, Lexington, Massachusetts.
- Baca Zinn, Maxine (1989), “Family, race and poverty in the Eighties”, *Signs*, núm. 14, vol. 4.
- Bauer, Otto (1978), “La acumulación de capital”, en Lucio Colletti, *El marxismo y el “derrumbe” del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México.
- Billingsley, Andrew (1989), “The sociology of knowledge of William J.: placing the truly disadvantaged in its sociohistorical context”, *Journal of Sociology, Social Welfare*, núm. 16, vol. 4.
- Blauner, Robert (1972), *Racial Oppression in America*, Harper & Row, Nueva York.
- Burnham, Margaret (1989), “Legacy of the 1960s: the great society didn’t fail”, *The Nation*, núm. 294, vol. 4.
- Caute, David (1967), *The Essential Writings of Karl Marx*, Macmillan, Nueva York.
- CESOP (2005), “Comercio Ambulante”, *Reporte temático*, núm. 2, Cámara de Diputados, LIX Legislatura, México.
- Colletti, Lucio (1978), *El marxismo y el “derrumbe” del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México.
- Frolich, Paul (1976), *Rosa Luxemburgo, vida y obra*, Fundamentos, Madrid.
- Gilder, George (1981), *Wealth and Poverty*, Basic, Nueva York.
- Goode, Judith y Maskovsky, Jeff (2001), *The New Poverty Studies: The Ethnography of Power, Politics and Impoverished People in the United States*, New York University Press, Nueva York.
- Habib, Irfan (2003), “Capital Accumulation and the Exploitation on the ‘Unequal’ World: Insights from a Debate within Marxism Author(s)”, *Social Scientist*, vol. 31, núm. 3-4, marzo-abril.
- Hart, Keith (1990), “The Idea of the Economy: Six Modern Dissenters”, en Roger Fiedland y A.F. Robertson, *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society*, Aldine de Gruyter, Nueva York.
- Harvey, David (2003), *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid.
- Katz, Michael (1989), *The War on Poverty to the War of Welfare*, Pantheon, Nueva York.

- Klein, Emilio y Tokman, Víctor E. (1988), “Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa”, *Estudios sociológicos*, vol. 6, núm. 16, enero-abril.
- Kowalik, Tadeusz (1979), *Teoría de la acumulación y del imperialismo en Rosa Luxemburgo*, Era, México.
- Lewis, Oscar (1986), *Ensayos antropológicos*, Grijalbo, México.
- Light, Ivan y Bonacich, Edna (1988), *Inmigrant Entrepreneurs*, University of California Press, Berkeley.
- Luxemburgo, Rosa (1972), *Introducción a la economía política*, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 35, Siglo XXI Editores, México.
- (1978), “La acumulación del capital o en qué han convertido los epígonos la teoría de Marx. Una anticrítica”, en Lucio Colletti, *El marxismo y el “derumbe” del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México.
- Marks, Carole (1989), “Occasional workers and chronic want: A review of the truly disadvantaged”, *Journal of Sociology*, Sociology of Welfare, vol. 4, núm. 16.
- Marks, Carole (1991), *The Urban Underclasses*, Black American Studies, University of Delaware.
- Marx, Carlos (1974), *El capital*, tomo III, FCE, México.
- Miller, S.M. (1987), “The Pursuit of Informal Economies”, *Annals*, AAPSS, núm. 493, septiembre.
- Morgen, Sandra y Maskovsky, Jeff (2003), “The Anthropology of Welfare ‘Reform’: New Perspectives on U.S. Urban Poverty in the Post-Welfare Era”, *Annual Review of Anthropology*, núm. 32, junio.
- Noda, Martín (2004), “Países imperialistas e imperialismo capitalista”, *Lucha de clases*, núm. 4, noviembre, Buenos Aires.
- OCDE (2005), *La OCDE presenta el estudio del Área Metropolitana de la Ciudad de México*, OCDE, México [www.oecd.org/dataoecd/24/11/36564290.htm].
- (2008), “Declaring Work or Staying Underground: Informal Employment in Seven OECD Countries”, *Employment Outlook*, OECD.
- OIT (2002), *Women and men in the informal economy: A statistical picture*, ILO Employment Sector, Génova.
- Petras, James y Henry Veltmeyer (2004), *A System in Crisis. The Dynamics of Free Market Capitalism*, Fernwood, enero, Londres.
- Portes, Alejandro y Haller, William (2004), *La economía informal*, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Portes, Alejandro y Schaffler, Julia (1993), “Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector”, *Population and Development Review*, núm. 19.
- Rosdolsky, Roman (1979), *Génesis y estructura de El capital de Marx. Estudios sobre los Grundrisse*, Siglo XXI Editores, México.

- Sassen, Saskia (1988), *Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Sethuraman, S.V. (1981), *The Urban Informal Sector in Developing Countries*, International Labour Office, Génova.
- Susser, Ida (1996), "The construction of poverty and homelessness in U.S. cities", *Annual Review of Antrhopology*, núm. 15.
- Wilson, William Julius (1997), *When Work Disappers: the World of the New Urban Poor*, Vintage Books, Nueva York.

Espejismos del trabajo precario e informal

Marco Augusto Gómez Solórzano
Celia Pacheco Reyes*

No fue fácil la adopción de las nuevas formas del trabajo que acompañaron los procesos de modernización en la primera parte del siglo XX. El trabajo industrial, los obreros, los sindicatos, la jornada de trabajo, el salario, los almacenes y las mercancías a gran escala se arraigaron poco a poco en la sociedad mexicana, no sin grandes dificultades, como la poca calificación de los aspirantes a las nuevas prácticas laborales, a quienes se les ofreció irse capacitando sobre la marcha del trabajo, atención médica, paga segura y jubilación al cabo de cumplir por muchos años con el trabajo.

El crecimiento masivo del polo del trabajo, la institucionalización de los derechos laborales y las centrales de las organizaciones de los trabajadores que se forjaron durante la primera mitad del siglo XX, lo mismo que el corporativismo estatal, con sus defectos y virtudes, no fueron suficientes para dar cobertura universal a los trabajadores, mientras que la parte del capital se quedó con las ganas de que México fuera el país del proletariado.

El siglo XXI inicia con un déficit de cerca de 19 millones de empleos formales y hasta la fecha millones esperan que el esfuerzo y el sacrificio rendido por muchos años se conviertan de una vez por todas en la prosperidad que les han prometido. A cambio, se instaaura un modelo de desprotección que lejos de generar los puestos de trabajo necesarios hace competir por los lugares en el mercado formal del trabajo, abaratando su

* Profesores-investigadores en el Departamento de Relaciones Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

precio y precarizando sus condiciones de trabajo y negociación mientras que arroja a millones a satisfacer de alguna manera sus necesidades.

Frente a la dificultad de encontrar empleo seguro, para muchos, y para otros por tradición y por otras razones, como se verá mas adelante, la economía informal en sus diversas modalidades es el refugio de buena parte de estos potenciales trabajadores en busca de ingresos.¹

Paradójicamente, la debacle de los trabajadores es reinterpretada y mostrada como necesidad, como cuando se justifica la contención del precio del trabajo, el desmantelamiento –su inexistencia para muchos– de los derechos laborales como ventaja para la atracción de inversión, nacional y, sobre todo, extranjera. La atracción de capitales es la piedra fundamental para sacar a México adelante, pero con trabajos precarizados y con mano de obra abundante y disponible.

La incapacidad para satisfacer las necesidades de empleo es presentada como oportunidades para algunos, y el *cuentapropismo* es estimulado como alternativa, en el mejor de los casos a partir de la implementación de microcréditos con la participación de financiamiento público y privado, sin importar demasiado si lo que se instaura es una vía formal o informal.

A menudo los actores de la informalidad participan de esta perspectiva que ve en la informalidad una salida económica, incluso un medio de prosperidad e independencia, como se muestra más adelante. En nuestros acercamientos a estos fenómenos hemos detectado también alguna predisposición a considerarse como una parte de la sociedad que se resiste a adoptar la cadena del trabajo asalariado como única salida, y se viven como artesanos o artistas, una especie de marginales o contraculturales que reclaman otros espacios, los públicos, para expresarse.

Es fácil caer en estos espejismos que acompañan al trabajo informal, el de las oportunidades, el de las alternativas, el de la independencia, pero no se debe considerar que estos elementos constituyan el camino hacia un movimiento social en contra del desempleo. Por el contrario, se vislumbran como válvulas de escape a la conflictividad derivada del desempleo, como contenedores del descontento; más próximos al camino de la individualidad que al colectivo.

La primera parte de este trabajo presenta un panorama de la población trabajadora en el mundo, subrayando el surgimiento de una reserva

¹ Nos referimos al sector de los ambulantes, los artesanos, los trabajadores por su cuenta y de pequeña escala en general.

laboral principalmente en los países del tercer mundo. En seguida se presenta una discusión sobre cómo definir el trabajo informal y cómo medirlo. También se describe a grandes rasgos la extensión del trabajo informal en el mundo.

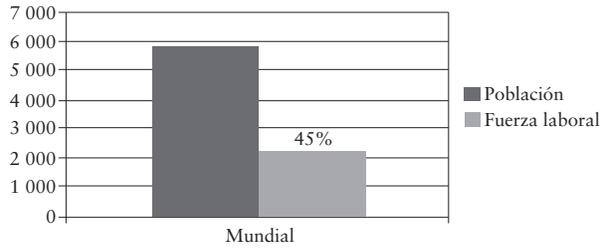
En la segunda parte se aborda el impacto de la participación de México en la globalización, con el deterioro de las condiciones de vida y de trabajo y el auge de los trabajos informales. Se parte de ejercicios de investigación donde se exponen las características de trabajadores precarios y/o informales que realizan actividades esenciales para empresas de alcance global, como Carrefour, Telmex, Bon Ice, Pemex y otras. Los ejemplos dan cuenta del desdibujamiento entre los trabajos formales e informales, de la vida laboral y la familiar como ámbitos bien definidos, con distintas formas de participación de la familia en la obtención del sustento diario. Una constante de estos trabajos es que los que se desempeñan en ellos comparten una sensación de mayor libertad personal; adicionalmente, las mujeres los prefieren porque pueden combinar el trabajo con el cuidado de sus familias. Estos espejismos ocultan las condiciones de superexplotación que implican, los desastrosos efectos sociopolíticos para el conjunto de los trabajadores, y revela la interrelación de viejas y nuevas formas de trabajo en la globalización.

PRIMERA PARTE

POBLACIÓN TRABAJADORA MUNDIAL

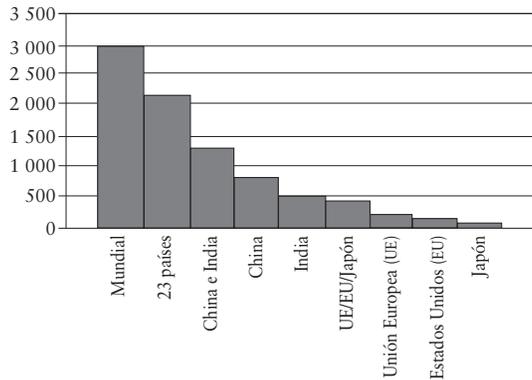
De una población global de seis mil millones de personas, 45% –aproximadamente tres mil millones– constituye la fuerza laboral activa (Gráfica 1). Dicha fuerza laboral –que incluye trabajadores formales e informales– se distribuye de la siguiente manera: los 23 países más poblados del planeta concentran 2.2 mil millones de trabajadores (72%) del total de la fuerza laboral mundial, en tanto que sólo dos países –China e India (los más poblados del planeta)– concentran 1.3 mil millones de trabajadores, es decir, 44% de la fuerza laboral mundial; China tiene 27% del total e India 17%. En contraposición a esta enorme concentración de la fuerza laboral mundial en el llamado Tercer Mundo, la *tríada* del centro del capitalismo mundial, Estados Unidos, Unión Europea y Japón, cuenta con 400 millones de trabajadores activos, únicamente 14% del total de los trabajadores del mundo.

Gráfica 1
Población y fuerza laboral mundial, 2007
(millones de personas)



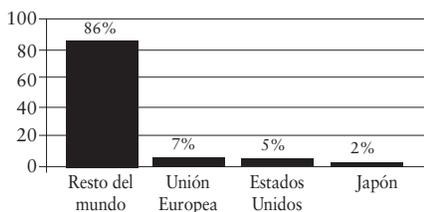
Fuente: elaboración propia con base en Central Intelligence Agency (2007).

Gráfica 2
Fuerza laboral mundial
(millones de personas)



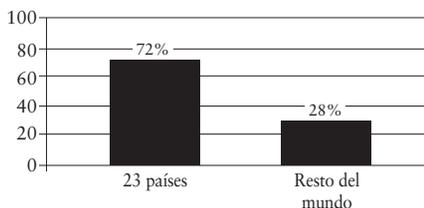
Fuente: elaboración propia con base en Central Intelligence Agency (2007).

Gráfica 3
Fuerza laboral de 23 países del Tercer Mundo



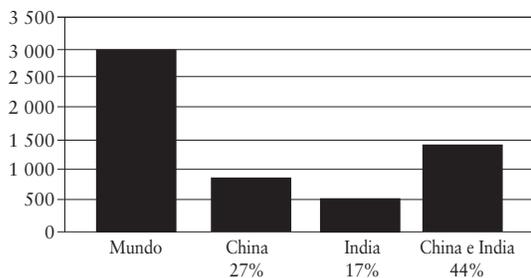
Fuente: elaboración propia con base en Central Intelligence Agency (2007).

Gráfica 4
Fuerza laboral de los países desarrollados



Fuente: elaboración propia con base en Central Intelligence Agency (2007).

Gráfica 5
Fuerza laboral de China e India
(millones de personas)



Fuente: elaboración propia con base en Central Intelligence Agency (2007).

Mientras que 14% de la fuerza laboral mundial se encuentra en los países centrales –Unión Europea 7%, Estados Unidos 5% y Japón 2%–, 86% se concentra en la periferia del sistema capitalista global –la gran mayoría en los países altamente poblados: China, India, Pakistán, Nigeria, Brasil, México, etcétera.

Trabajo Informal

Junto con la mayor concentración del trabajo activo en los países de la periferia, también se concentra ahí el grueso del trabajo informal. Dos condiciones de la estructura del trabajo global provocan esta situación. Por un lado, al albergar la mayor proporción del capital fijo más moderno mundial, los países del centro concentran la mayor parte del sector más calificado de la fuerza laboral global, los llamados “analistas simbólicos” (Reich, 1993), que suelen ser trabajadores formales o profesionistas no informales; por otro, los países de la periferia albergan el sector más bajo de la jerarquía laboral mundial al ocuparse en las labores *rutinas* de los procesos laborales –productivos y de los llamados servicios– de menor composición orgánica de capital. Desde la “nueva división del trabajo global” (Fröbel *et al.*, 1981), los capitalistas fragmentan las operaciones laborales complejas y maquinizadas, para trasladarlas –simplificadas, manualizadas– a los países que albergan la mayor concentración de fuerza laboral que la historia haya conocido. Ahí, en multitud de zonas especiales que contienen millares de maquiladoras, en decenas de millares de pequeños (y grandes) talleres de sudor diseminados por los poblados barrios proletarizados de las grandes urbes, en millares de jacaes campesinos que reproducen, en formas modernizadas, las antiguas prácticas de trabajo a domicilio –el sistema de *putting-out* o el *verkaufsystem*–, se despliega una densa fuerza laboral precarizada que oscila constantemente entre la formalidad y la informalidad generada continuamente por el sistema capitalista mundial. Luego, en todo el mundo –pero más cargado en la periferia capitalista–, muchos millones de trabajadores –ahí sí casi todos informales– distribuyen los productos así elaborados y otros servicios en las calles, en pequeños puestos colocados en mercados de todo tipo, en los sistemas de transportes, en el centro y en los grandes accesos a las ciudades, en las carreteras, en una palabra, en dondequiera que haya un

conglomerado de gente dispuesto a consumir mercancías a más bajos precios.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), son trabajadores informales aquellos que obran por cuenta propia –con la excepción de las profesiones liberales–, los familiares no remunerados, el servicio doméstico y la gran mayoría de los empleadores y empleados de pequeñas empresas –productivas, comerciales o de servicios– (Husmanns y Jeu, 2002). No resulta fácil calcular la magnitud de la fuerza laboral que se emplea en condiciones de informalidad, debido al carácter extralegal que la caracteriza y al hecho de que no hay adecuados registros oficiales que la ubiquen de manera precisa, lo que dificulta su tratamiento adecuado. Por esta razón, hay que echar mano de métodos indirectos para complementar la información que se puede deducir de los datos oficiales.

Extensión del trabajo informal en el mundo

Se ha planteado en muchos foros mundiales (entre ellos el de la OIT) que una primera aproximación del tamaño de la fuerza laboral que trabaja en el sector informal de la economía mundial se puede alcanzar a partir de estimar el número de pobres en el mundo. Veamos algunos datos: unos 600 millones de trabajadores, cerca del 20% de la fuerza laboral mundial, ganan hasta un dólar por día; mientras que unos 1 500 millones, 50% de la fuerza laboral mundial, pueden llegar a ganar hasta dos dólares al día. En América Latina 13.5% de la fuerza laboral gana un dólar y 33% gana dos dólares al día; en la región de África Subsahariana, 55.8% de la fuerza laboral gana hasta un dólar al día y 89% hasta dos dólares por día.

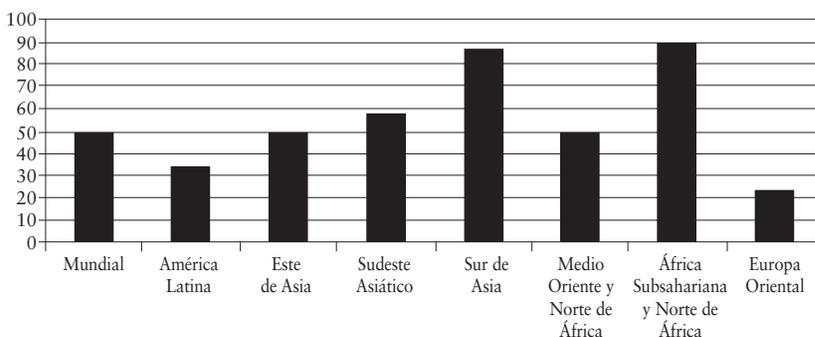
El 50% de la fuerza laboral mundial tiene ingresos de hasta dos dólares al día. Los países que concentran los trabajadores más empobrecidos –con casi 90% de la población laboral que recibe ingresos hasta de dos dólares diarios– se encuentran en África Subsahariana y el Sur de Asia. El Sudeste Asiático y el Este de Asia se encuentran en una situación intermedia, con 50 y 60% de la población laboral, respectivamente, que gana hasta dos dólares al día. Europa Oriental, Medio Oriente y el Norte de África, y América Latina concentran una población –25, 30 y 32%, en ese orden– con esos ingresos diarios.

Cuadro 1
Trabajadores que ganan de uno a dos dólares por día
(porcentaje del empleo total 2003)

Mundial	19.7	49.7
América Latina y el Caribe	13.5	33.1
Asia Oriental	17.0	49.2
Sudeste Asiático	11.3	58.8
Sur de Asia	38.1	87.5
Medio Oriente y Norte de África	2.9	30.4
África Subsahariana	55.8	89.0
Europa Oriental	5.2	23.6

FUENTE: Kapsos (2004).

Gráfica 6
Trabajadores que ganan hasta dos dólares por día
(porcentaje del empleo total de cada región)



FUENTE: Kapsos (2004).

Tipos de trabajadores informales

Los trabajadores que tienen estos ingresos, hasta dos dólares al día, se consideran “trabajadores de subsistencia”, es decir, medio subsisten, siempre que: *a)* no sean el único proveedor de la familia, y *b)* los precios de los medios de consumo no sean excesivos. En este último caso, incluso muchos de los productos consumidos por este sector de trabajadores vienen del sector informal. Una clasificación de los trabajadores que reúnen estas características incluiría a:

- Agricultores de subsistencia o microagricultores.
- Vendedores ambulantes.
- Microcomerciantes urbanos y rurales.
- Trabajadores a domicilio.
- Maquiladores o micro y pequeños manufactureros.
- Trabajadores domésticos.
- Trabajadores de la construcción.
- Proveedores de servicios (no profesionales).

Distribución del trabajo informal en el mundo

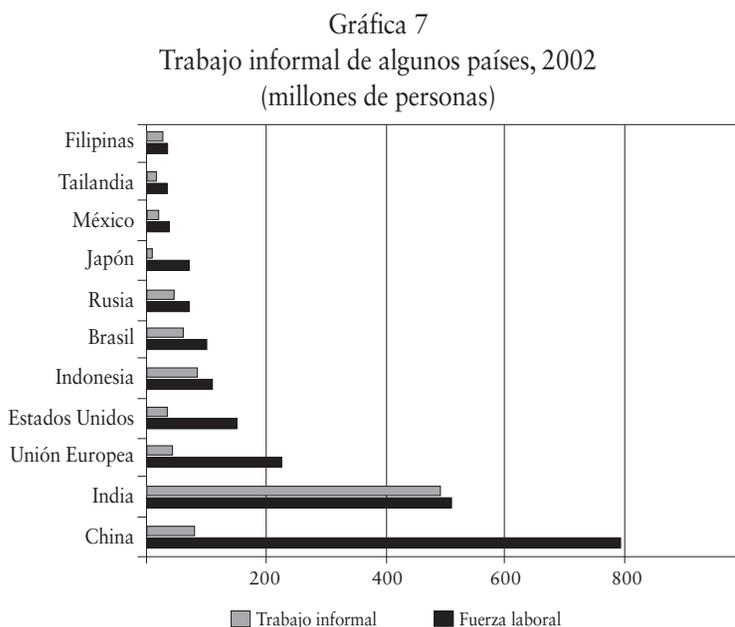
Existen diversos criterios para calcular las dimensiones del trabajo informal en el mundo. Según algunas fuentes (OIT, 2002b; Gallin, 2004 y Belev, 2003), en una primera aproximación –que abarca a 18 países de la periferia, más los países de la Unión Europea y Estados Unidos, cuya población laboral total es de 2 430 millones de personas– se estima en 1 160 millones el número de trabajadores informales. Es decir, casi la mitad del total de trabajadores de esas regiones es informal. En cinco países africanos, 80% de la fuerza laboral es informal; en cuatro países de América Latina, con una población laboral de 171 millones de personas, 99 millones (58%) son informales; en nueve países asiáticos, con una población laboral de 1 677 millones de trabajadores, 838 millones (50%) son informales y, de acuerdo con estos criterios, en Estados Unidos se calcula que 25% de la fuerza laboral es informal.

Cuadro 2
Distribución del trabajo informal, muestra de varios países, 2000
(millones)

	Fuerza laboral	Trabajo informal	Porcentaje
Mundial	3 001		
Suma de los países de más abajo	2 430	1 160	48
África (5 países)	134	107	80
América Latina (4 países)	171	99	58
Asia (9 países)	1 677	838	50
Estados Unidos	151	37	25
Unión Europea	222	33	15

FUENTE: Gallin, 2004.

La Gráfica 7 muestra una distribución del trabajo informal respecto de la fuerza laboral total en algunos países.



FUENTE: elaboración propia con base en OIT (2002b) y Gallin (2004).

De acuerdo con estos criterios:

- India cuenta con la mayor fuerza laboral informal del mundo, con una proporción de más del 90% de su fuerza laboral total.
- Indonesia (80%) y Filipinas (75%) aparecen con más de las tres cuartas partes de la fuerza laboral en situación de informalidad.
- Rusia, Brasil, Tailandia y México con más del 50 por ciento.
- Sorprendentemente, siguen Estados Unidos –aproximadamente 33%² – y la Unión Europea –aproximadamente 20 por ciento.

² Como se ha indicado, no hay métodos precisos para estimar la fuerza laboral informal. Diversos criterios arrojan diversos resultados. En todo caso, hay una consistencia en el hecho de que Estados Unidos figura con una fuerza laboral informal mayor que la Unión Europea. Quizá la existencia de un enorme flujo constante de migrantes hacia Estados Unidos desde América Latina, ¡y otras latitudes!, puedan dar cuenta del fenómeno.

- Japón con más del 14 por ciento.
- China aparece con 14 por ciento.³

Si se utiliza el concepto de autoempleo como sinónimo de informalidad, se obtienen los siguientes resultados.

Cuadro 3
Autoempleo como porcentaje del empleo no agrícola, 1990-2000

Zona	Total (M y H)	Mujeres	Hombres
Mundial	32	34	27
Zonas desarrolladas	12	10	14
Europa Oriental	9	7	11
Europa Occidental	14	11	17
Otros desarrollados	11	9	12
África	48	53	37
Norte de África	31	38	28
África Subsahariana	53	57	40
América Latina	44	55	35
América Central	40	54	29
América del Sur	43	51	38
Caribe	55	67	43
Asia	32	32	30
Asia Oriental	18	26	16
Sudeste Asiático	33	40	24
Asia del Sur	50	55	48
Asia Occidental	24	10	22

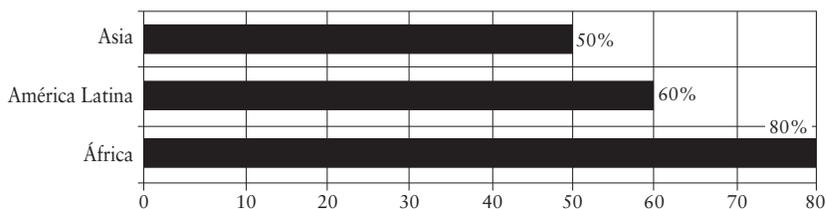
FUENTE: Charmes (2001).

Con este criterio se trata de medir la magnitud del trabajo informal urbano, pero sin incluir las diversas formas de trabajos informales remunerados. Por un lado, quisiéramos hacer notar que la informalidad, como se ha visto, se da también en el sector agrícola. Por otra parte, el *autoem-*

³ En el caso de China es más difícil medir la informalidad que en otros lados por diversos motivos. Uno es que los datos oficiales no dan cuenta del fenómeno, y otro es que para investigadores de fuera no es fácil percatarse de las condiciones laborales reales en el país.

pleo al que se refiere el Cuadro 3, puede abarcar tanto a pequeños empresarios que emplean a terceros como a individuos que laboran por *cuenta propia*. Es decir, que dentro de la categoría de *autoempleado* se pueden todavía ocultar –en cuanto a su registro– muchos trabajadores informales; lo que resalta de inmediato es la magnitud de este sector en el Caribe, en África Subsahariana y en Asia del Sur (que incluiría India y Pakistán). Como continentes de la periferia, resaltan África (48%) y América Latina (44%). Un mayor número de mujeres (34%) que hombres (27%) se ubica en este sector a escala mundial, pero en los países del centro son más los hombres (14%) que las mujeres (10%) quienes se encuentran *autoempleados*. En la periferia del sistema capitalista, las mujeres tienden a ser mayoritarias en la calidad de *autoempleo* urbano. El caso sobresaliente es el Caribe, donde 67% del total de la fuerza laboral femenina se *autoemplea* frente al 43% en el caso de los hombres.

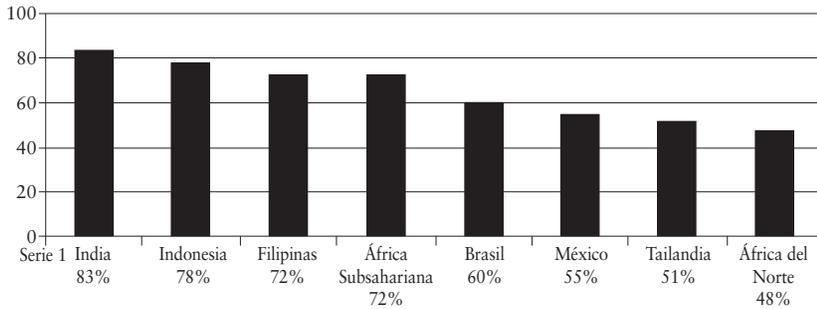
Gráfica 8
Porcentaje de la población no agrícola o urbana
que se dedica al trabajo informal (2005)



FUENTE: Gutiérrez (2005).

En esta gráfica se puede ver otra distribución por continente. Según Gutiérrez Castro (2005), casi 50% de la fuerza laboral urbana de Asia se dedica al trabajo informal, mientras que en América Latina se llega casi al 60% y en África, al 80 por ciento.

Gráfica 9
Empleo informal en el sector no agrícola
de países subdesarrollados (porcentajes) (1994-2000)

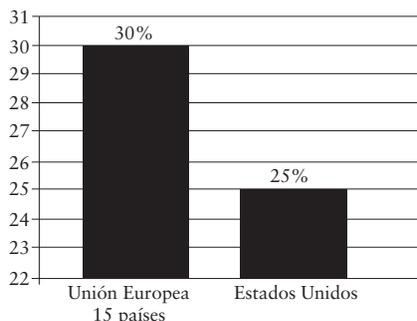


FUENTE: elaboración propia con base en OIT (2002a).

En la Gráfica 9 se puede ver en orden descendente el peso del trabajo informal en la totalidad de la fuerza laboral urbana de cada país indicado. Los países asiáticos más densamente poblados –salvo China, que ya vimos es una excepción– revelan que la inmensa mayoría de los trabajadores urbanos son informales. Siguen los países subsaharianos. Según la OIT, en Brasil y México este sector de trabajadores constituye más de la mitad de la fuerza laboral urbana. En los países del centro capitalista las categorías de trabajadores que se consideran cercanos o que forman parte de la informalidad, son los siguientes:

- Trabajadores de tiempo parcial, empleados en empresas formales.
- Empleados temporales en empresas formales.
- Autoempleados, sobre todo los que no emplean a terceros.
- Empleados de firmas subcontratadas.
- Trabajadores de maquila y trabajo a domicilio.
- Empleados en talleres de sudor.
- Jornaleros urbanos y rurales.

Gráfica 10
 Porcentaje de trabajadores cercanos o formando parte de la informalidad
 en el centro de los países capitalistas
 (respecto del total de la fuerza laboral de cada región)



Fuente: elaboración propia con base en OIT (2002a).

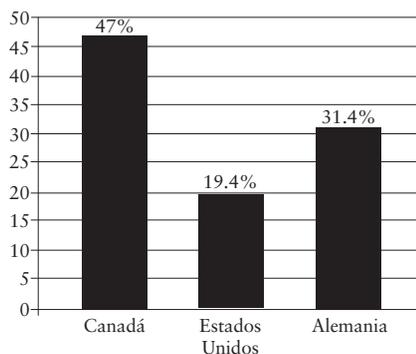
El “sector informal de la economía”

Varios investigadores intentan medir el peso del sector informal en la economía. En este caso, se define como *sector informal* de la economía el conjunto de actividades económicas en las que participa la fuerza laboral informal. Es decir, la magnitud del valor agregado que produce el conjunto de individuos que trabaja en puestos callejeros, talleres, servicios que aparecen como trabajo informal, actividades que no necesariamente aparecen reflejadas en los registros oficiales. Si consideramos los países del centro capitalista, los cálculos arrojan dos resultados, uno mínimo y otro máximo:

- *Cálculo mínimo*: se estima que estas actividades representan entre 7 y 16% del PIB de la Unión Europea, es decir entre 10 y 28 millones de puestos de trabajo o entre 7 y 19% del empleo total declarado (*Geografía del Trabajo Informal*, 2002).
- *Cálculo máximo para Estados Unidos*: los inmigrantes ilegales –unos 20 millones de trabajadores– ocupan de 12 a 15 millones de puestos de trabajo que generan una magnitud de economía informal del orden de 970 mil millones de dólares (8% del PIB). Se calcula que el ingreso promedio familiar del trabajador ilegal llega a 27 400 dólares al año.

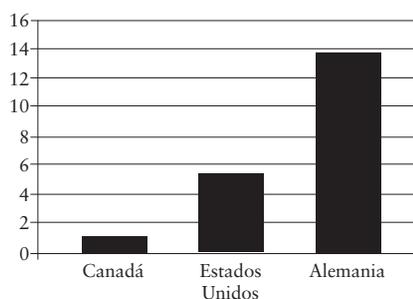
Gráfica 11

Cálculo de la economía informal de algunos países del centro, como porcentaje del PIB (2002) (mínimo)



Gráfica 12

Cálculo de la economía informal de algunos países del centro, como porcentaje del PIB (2002) (máximo)



Fuente: *Geografía del trabajo informal* (2002).

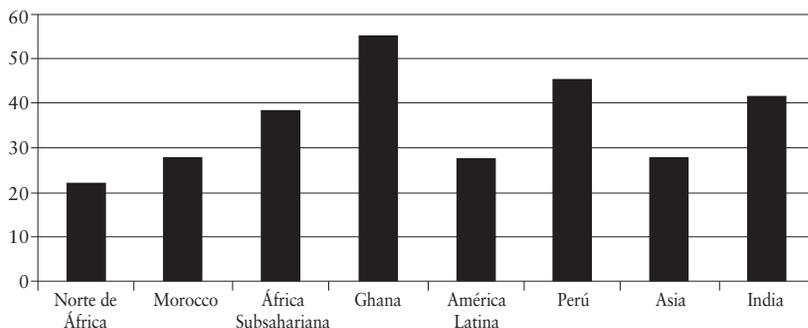
Las diferencias tan grandes dificultan una visión realista del tamaño de la llamada economía informal en estos países y reflejan tanto las diferentes definiciones que se tienen del sector como los diferentes métodos que se usan para medirlo. Así, Canadá reporta un cálculo que va del 1 al 47% del PIB, Estados Unidos, del 8 al 19%, y Alemania, del 16 al 31%. Canadá resulta verdaderamente disparatado. Con la misma precaución se deben tomar estos datos en otras regiones, aunque parecen más realistas.

Cuadro 4
Contribución del sector informal al PIB en algunas zonas
y países de la periferia capitalista (1986-1999)

Región/País	Porcentaje
Norte de África	27
Marruecos	31
África Subsahariana	41
Ghana	58
América Latina	29
Perú	49
Asia	31
India	45

Fuente: elaboración propia con base en Charmes (2002).

Gráfica 13
PIB del sector informal como porcentaje del PIB no-agrícola
en regiones del tercer mundo, algunos países (1986-1999)



A todo lo anterior habría que incluir un aspecto de la informalidad que no suele considerarse a la hora del cálculo de su magnitud: la delincuencia. Un ejemplo sería el del narcotráfico en México. Si se le concibe como una actividad económica, parte del sector informal de la economía, se dice que el narcotráfico genera en nuestro país un valor agregado de alrededor de 40 mil millones de dólares anuales y emplea a unos 500 mil jóvenes. A es-

cala global, se dice que es una actividad que genera unos 500 mil millones de dólares. Si la proporción se mantiene, querría decir que esta actividad económica emplea a unas seis millones de personas en el mundo. En realidad, pensamos que estas cifras constituyen un piso inferior.

El trabajo informal como ejército industrial de reserva

Consideramos que el concepto que mejor capta el fenómeno que investigadores de muchos países denominan *trabajo informal* y *sector informal de la economía* es el de “ejército industrial de reserva”. Como hemos visto, en las últimas décadas se han puesto al servicio del capital mundial gigantescas reservas de mano de obra a las que en tiempos anteriores no tenía acceso o tenía un acceso limitado. Con la apertura de las fronteras a la circulación mundial de capitales se abre la posibilidad de que miles de millones de trabajadores, antes atados a la tierra y a sus comunidades, puedan incorporarse a las diferentes fases del circuito del capital (D-M... P...M'-D') o, dicho en términos actuales, de las cadenas de valorización de las redes de capitales. En este sentido, se ha rebasado esa situación descrita por Rosa Luxemburgo en la que el sistema capitalista se enfrentaba a un mundo exterior a él, precapitalista, depredado por el primero, sujeto a una lenta y dolorosa agonía. Como lo describe la discusión actual entre varios investigadores del tema (Arrighi, 2007; Brenner, 1998; Hardt y Negri, 2004; Harvey, 2004; Callinicos, 2009), la economía abierta se ha cerrado, el mundo capitalista es uno, el precapitalismo ya es prácticamente inexistente, aunque esto no quiere decir que el capitalismo sea homogéneo en todas partes ni que las fronteras nacionales hayan desaparecido. De hecho, la distinción centro-periferia mantiene cierta vigencia, al menos en el sentido de que los países industriales –la tríada Estados Unidos, el núcleo central de la Unión Europea y Japón– conservan en sus territorios un monopolio sobre el capital fijo mundial, mientras que las enormes reservas de mano de obra proletarizada –es decir, susceptibles de ser explotadas directamente por el capital– se concentran en los países de menor desarrollo industrial.

Se trata de un ejército industrial de reserva, primero porque potencialmente puede ser incorporado directamente al proceso de acumulación del capital: los trabajadores de reserva esencialmente ya han roto las ligas que los ataban a sus medios de subsistencia, a sus fondos de consumo y a

sus comunidades. Simultáneamente, la apertura de las fronteras nacionales a la circulación global de los grandes capitales posibilita la explotación de esta reserva de trabajo por las empresas transnacionales. Creada originalmente como resultado de la acumulación primitiva del capital, o lo que Harvey (2004) denomina la “acumulación por desposesión”, los capitalistas recrean continuamente esta reserva, mediante el desarrollo tecnológico y la implementación de métodos que intensifican el trabajo descritos por Rifkin (1996), lo que hace redundante a muchos sectores de trabajadores. Desde el siglo XIX se ha constatado que esta fuerza laboral permanentemente excedente, cuyas dimensiones fluctúan con relación al ciclo económico, no permanece inactiva; de hecho, constituye la base de infinidad de actividades que pasan por la mendicidad, la delincuencia, hasta el ejercicio de todo tipo de labores productivas o de servicios de bajo valor agregado orientados al mercado de consumo o a la maquila para empresas capitalistas. Una consecuencia importante para los capitalistas de la formación de esta reserva laboral es que ayuda a acotar los salarios del sector de trabajadores empleados directamente por el capital y, de este modo, a mantener elevadas sus ganancias.

La existencia del ejército de reserva industrial ha sido analizada desde muy diversas ópticas, incluyendo la de los mercados laborales duales –economía dual–, las teorías de marginalidad social y, más recientemente, la informalidad laboral.

Espejismos de una economía abierta

Son varios los espejismos que se crean con el surgimiento del trabajo informal global. Espejismo número uno: el empleo. Cientos de millones de trabajadores en el mundo aparecen en las estadísticas como *trabajadores activos*, cuando en realidad se reproducen continuamente en calidad de una inmensa reserva que regula a la baja los salarios y las condiciones de trabajo y garantiza que las ganancias de los capitalistas no rebasen ciertos límites inferiores. Estos trabajadores no están empleados directamente por los capitalistas, sin embargo contribuyen al proceso de acumulación del capital. Espejismo número dos: la industrialización y el desarrollo tecnológico. Tener una inmensa reserva de mano de obra no es condición suficiente para que un país se industrialice. Mientras los capitalistas de los grandes países industriales conserven el monopolio dentro de sus te-

rritorios del sector más elevado del capital fijo (la alta tecnología), seguirán fragmentando y trasladando a los países que albergan mano de obra barata los procesos menos tecnologizados y que arrojan el menor valor agregado, precisamente para aprovechar los bajos costos laborales. Tercer espejismo: salir de la pobreza. Por el contrario, la existencia de grandes reservas de mano de obra barata, principalmente en los países periféricos, y la posibilidad que tiene el capital global de explotarla, conduce a una *carrera hacia abajo* que hace disminuir los salarios y las condiciones de trabajo aun de los trabajadores industrializados del centro de la economía capitalista mundial. Espejismo número cuatro: autogestión y *resistencias*. Se confunde el ejército de reserva industrial globalizado, creado y reproducido por el proceso de acumulación capitalista, con prácticas de autogestión y resistencia frente a la organización capitalista de producción. Por más *autónomo* que, para algunos, parezca el trabajo informal, en realidad constituye el piso inferior, en cuanto a ingresos de los trabajadores y condiciones laborales precarias, al que tiende el conjunto de la fuerza laboral mundial en la presente correlación de fuerzas entre los capitalistas y los trabajadores de todo el planeta.

SEGUNDA PARTE. LA PRECARIEDAD LABORAL COMO BASE DE LA INFORMALIDAD EN MÉXICO

Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), entre 1976 y 2006 el salario mínimo perdió 79.2% de su poder adquisitivo, mientras que el salario contractual perdió 54.9% respecto de 1987. En promedio, en ese periodo el salario mínimo aumentó 231.1%, mientras que el costo de la canasta básica indispensable aumentó 699.1%, lo que no sólo afectó a los ocupados que ganan el salario mínimo, sino que también presionó el de todos los trabajadores del país. Las implicaciones de este deterioro salarial se expresan en que en 2007 el costo de la canasta básica indispensable, compuesta por 40 productos, fue de 1 734.60 pesos a la semana (247.80 diarios, unos 25 dólares), por lo que 28.3 millones de personas no pudieron adquirirla; este conjunto representó 68.6% del total de la población ocupada. El problema de la disminución del ingreso de los trabajadores en México es tan grave, que el Banco Mundial ha reconocido que 44% de la población sobrevive con dos dólares al día –unos 20 pesos–, por lo que se encuentran debajo de la línea de

pobreza. En 2008, si consideramos una familia de cinco personas, el salario sólo pudo rendir un promedio de 363 gramos de calorías por persona (se requieren 2 180 gramos) y 12 gramos de proteínas –de 69.05 gramos necesarios.⁴

Con la ausencia de oportunidades laborales hay una suerte de resurgimiento de prácticas tradicionales, pero en una versión posmoderna. Ya no se trata del trabajo colectivo propio de la vida campesina, sino de las estrategias de supervivencia urbanas,⁵ invertir un pequeño capital para elaborar algún producto y venderlo como artesanías, alimentos, prendas de vestir, etcétera, que muchas veces se confecciona en los domicilios con la participación de la familia, incluidos niños y ancianos, o en pequeños talleres, cuyos dueños optan por la clandestinidad. Se realizan trabajos que pueden ir desde lo más simple, con instrumentos sencillos, hasta aquellos que implican herramientas tecnológicas de cierta complejidad.

La falta de oportunidades va más allá de la falta de empleos. En general hay pocas ofertas de trabajo *digno, decente, remunerativo*⁶ y los ofrecimientos de empleo mal remunerado, con horarios excesivos y jornada a menudo variable, sin garantías ni prestaciones para los trabajadores cada vez se generalizan más. De hecho, son el modelo que impera en las empresas globales asentadas en la Ciudad de México, en sus franquicias, y en empresas mexicanas forjadas con el modelo de la empresa global, como McDonald's, Kentucky Fried Chicken, Wal Mart, Sam's Club, Carrefour, Cinemark y Cinemex.⁷ En entrevistas realizadas a trabajadores de estas empresas se encontró que los contratos eran temporales, con bajas remuneraciones y que, aunque se brindan las prestaciones de ley, su cumplimiento es deficiente y se asigna el mínimo beneficio al trabajador.

El cambio de partido gobernante en el año 2000 suscitó la esperanza de mejorar las condiciones económicas de millones de personas; sin em-

⁴ Entre 1994 y 2008, el aumento nominal del salario mínimo fue de 244%, pasó de 1 a 3.7 dólares por día; en el mismo lapso, los siguientes productos aumentaron de la siguiente manera: tortilla 1 089.3%, huevo 431%, pan blanco 815.5%, frijol 396.5%, retazo con hueso de res 550.8%, leche 475.9% (Juárez y Jiménez, 2007 y 2009).

⁵ “El término estrategias de supervivencia es un concepto que tiene sus orígenes a partir del inicio de la crisis socioeconómica en América Latina” (Oswald, 1991:27).

⁶ Sobre el uso de estos conceptos, propuestos por la OIT, véase el trabajo de Abelardo Mariña (2003).

⁷ Al respecto véanse Valeriano (1999); Loyola y Vargas (1999); Estrada, Moreno y Saavedra (2002); Climent y Daniel (2003); Orozco, Ramos, Escalante y Villanueva (2003).

bargo, con los gobiernos panistas aumentaron los empleos inseguros, precarios, sin protección y cada vez con más baja remuneración. Durante el sexenio de Vicente Fox se crearon en total 1 370 246 empleos formales –un promedio de 228 mil por año–, aunque 73% de ellos fueron eventuales, lo que equivale a sólo 19% de la demanda real de empleos, por lo que casi seis millones de mexicanos quedaron fuera de la economía formal. Además, 3.25 millones de mexicanos fueron expulsados de su tierra, con lo que se calcula que unos 500 mil mexicanos perdieron sus trabajos entre 2000 y 2006. La denominación oficial de esta política fue la de *changarrización* (Pacheco, 2006).

Con el presidente Calderón, al tercer trimestre de 2007, de 28 062 029 trabajadores subordinados y remunerados, 17 201 598 tienen empleo con prestaciones y 10 655 539 lo tienen sin prestaciones. Bajó el porcentaje de quienes tienen prestaciones a 61.3% y aumentó el de quienes no las tienen a 38%, con lo que se consolida la tendencia a la pérdida de prestaciones. En cuanto a los trabajadores con y sin contrato, en diciembre de 2006 del total de trabajadores subordinados y remunerados, 12 848 579 tenían un empleo sin que haya habido contrato de por medio (INEGI). Para junio de 2007, los empleos en esa condición eran 13 259 870. Es decir, en los primeros seis meses del año los empleos sin contrato aumentaron en 411 291 puestos. Por la recesión, en el primer trimestre de 2009 se perdieron 626 mil puestos formales, con lo que suman más de 28 millones de personas que no cuentan con prestaciones de ley.

Uno de los efectos es el aumento de la migración. A pesar del endurecimiento de las medidas adoptadas en Estados Unidos, en el periodo 2000-2005 emigraron dos millones de personas, constituyendo una alternativa económica para sus familias por las remesas provenientes de la fuerza de trabajo migrante, sobre todo de Estados Unidos, que resultan de la comercialización del petróleo. En el primer trimestre de 2007 captó el país remesas por 3 309 millones de dólares. Equivalen a 75% de las exportaciones de petróleo. Según el Banco Interamericano de Desarrollo, los mexicanos remiten a su país casi 22 mil millones de dólares al año, principalmente desde Estados Unidos.

Sin embargo, la mayoría de demandantes de empleo busca alguna salida en México. Muchos buscan alternativas en la Ciudad de México, a la que emigran, o a la que usan si se ubican a una distancia razonable para viajar a diario o eventualmente en busca de alguna ocupación que les permita sobrevivir. Esto explica la saturación del espacio público con múltiples ocu-

paciones como vendedores ambulantes, cuidacoches, incluso trabajadores sexuales.⁸ Según datos del INEGI, hasta el tercer trimestre de 2007 la economía informal ocupaba 26.8% de la actividad total y de ésta, 27% lo constituía el comercio ambulante dedicado tanto al área de servicios como a la compra-venta de productos, se trata de 1 millón 200 mil personas que se dedican al comercio informal, de los cuales 550 mil se ubican en la Ciudad de México. El ambulante es la expresión más compleja de la economía informal, que tiene como características principales la ausencia de derechos laborales, ingresos inseguros y la inexistente protección social (Carrillo, 2008).

Hay que destacar que los datos aquí presentados son los oficiales, lo que significa que la dimensión del fenómeno es mayor. A pesar de diversas metodologías utilizadas por diferentes investigadores para calcular las dimensiones de las actividades que se realizan en la vía pública, la realidad es que es un sector heterogéneo y volátil, que se desplaza con frecuencia de lugar, al que diariamente se incorporan y se retiran un número indeterminado de personas,⁹ porque:

⁸ “Somos mujeres como cualquiera otras, no somos delincuentes, como insisten en vernos y tratarnos; somos mujeres fuertes y valientes, muchas veces hasta más dignas que muchas que muchos y muchas, porque hemos resistido los embates de las mafias. Muchas de nuestras hermanas que nos han antecedido en el esfuerzo por liberarse fueron asesinadas; a otras se les fueron ahogando poco a poco sus gritos de rebeldía con golpes y amenazas. A nosotras, intentan ahogarnos en las galeras de los juzgados cívicos por los operativos selectivos e indiscriminados que se nos realizan; pero aquí estamos, unidas y organizadas, andando con cuidado para seguir organizándonos, y para que un día en esta ciudad de la esperanza podamos ser respetadas y tratadas como cualquiera de ustedes”. Testimonio de trabajadora sexual (UAM, 2006).

⁹ Según datos de la OIT en México, existen 25.5 millones de personas empleadas en la economía informal, de las cuales 17 millones son hombres (67%) y 8.5 millones son mujeres (33%) (OIT, 2002a:28). Si consideramos que según cálculos del INEGI en el 2000 la PEA se ubicó en 40.1 millones de personas, entonces tenemos que los 25.5 millones de personas empleadas en la economía informal calculadas por la OIT, representaron 63.4% de la PEA. Respecto de la ocupación en el sector informal (INEGI, 2004), encontramos que la población ocupada en la informalidad en 1995 era de 8.6 millones de personas, y para 2003, 10.7 millones, mostrando un aumento del 24.8% en dicho periodo. Si consideramos que entre 1995 y 2003 la PEA pasó de 35.5 a 41.5 millones, tenemos que los empleos informales pasaron de representar 24.3% de la PEA en 1995, al 26% de la PEA en 2003. Para no entrar en polémicas respecto del alcance y debates de estos cálculos y metodologías, retomamos estos datos que se manejan oficialmente. Investigaciones independientes mencionan que el trabajo informal es refugio de un tercio de la PEA en la Ciudad de México, según cálculos conservadores, y según otros datos, amparo de tres de cada cinco trabajadores.

[...] la calle se constituyó en uno de los pocos espacios dentro del mercado laboral que abrió sus puertas a los trabajadores desempleados, como una trinchera más desde donde resistir la incontrolable caída en la pobreza y en la marginalidad [...] se transforman también en el lugar donde se intersectan tensiones, conflictos, relaciones de poder, y en el cual las identidades sociales son resignificadas (Busso y Gorbán, 2006).

*Conexión de la informalidad con las formas tradicionales
y su subordinación al capital trasnacional*

Trabajo artesanal

Desde las teorías sociales clásicas del siglo XIX, se concibe el artesano como el trabajador que, dueño de buena parte de sus condiciones de producción y maestro que domina sus instrumentos de trabajo, realiza activamente el proceso entero de elaboración del producto de su trabajo. Con el desarrollo del comercio y la división del trabajo, el artesano pierde el dominio sobre sus condiciones laborales, de sus instrumentos de trabajo, y se convierte en trabajador dependiente, en obrero, en asalariado y, con ello, pierde su cosmovisión de artesano.

En las calles, parques y plazas de la Ciudad de México de hoy se dan muchas manifestaciones de trabajo artesanal que, sin embargo, quedan atrapadas en el fenómeno del trabajo informal contemporáneo. Siguen siendo actividades por cuenta propia, de cierto dominio al menos sobre el instrumento de trabajo, pero no pueden eludir quedar inscritas, o bien en las cadenas de valorización del capital o bien en las actividades de subsistencia que, en muchos casos, no llegan a reproducir el mínimo de vida de la familia trabajadora. En esta situación se encuentran miles de trabajadores indígenas que transitan por la ciudad, unos por temporadas, otros permanentemente, vendiendo las artesanías étnicas que ellos mismo elaboran en sus lugares de origen o en sus vecindades –galpones en los que viven amontonadas familias enteras. Estos artesanos se quejan de que la entrada de productos extranjeros, sobre todo de China, muchos de los cuales son copias de los mexicanos, amenaza su actividad productora y tiende a reducirlos a meros vendedores ambulantes.

Otro tipo de artesano informal lo constituyen los jóvenes que elaboran y venden las artesanías *–modernas* de diseño propio–, los músicos que hacen sus tocaditas en las plazas, parques y calles de la ciudad, los merolicos, payasos que realizan sus *performances* en la vía pública. Varios de estos artistas tienen mucho tiempo de existir. Este es el caso de los *cilindros* que llevan décadas tocando sus cilindros de fabricación alemana, o de los *concheros* que realizan danzas de inspiración étnica y ritual y cuya organización, se dice, viene desde la Colonia, del siglo XVI.

Estos trabajadores sienten un gran conflicto entre su arte y el trabajo. De un lado, estos artesanos informalizados se consideran una resistencia cultural, consideran que el artesanado tiene que seguir siendo informal, para seguir siendo una expresión artística, y se niegan a integrarse al trabajo formal para no perder su cosmovisión. Por otro lado, su actividad se reduce gradualmente a un mero trabajo de subsistencia que, al mismo tiempo, queda cada vez más degradado y resulta insuficiente para subsistir, dado el proceso de informalización al que se ve sometido. Plantean que el gobierno tiene que dar mucho apoyo “porque estamos promoviendo nuestra cultura”. Para ellos, el trabajo *informal* siempre ha existido, lo nuevo es el trabajo *formal*.

Las autoridades, por su parte, plantean que también en este sector de trabajadores se dan relaciones de poder y corrupción. A muchos se les otorgan credenciales para protegerlos, pero se da mal uso de ellas; se intenta organizar cooperativas pero aparece el individualismo que entorpece los proyectos y surgen los intermediarios que se aprovechan de la situación.

Ayateros

Guadalupe es una de las lideresas de un grupo singular de *informales*, a mitad de camino entre artesanos y vendedores ambulantes. Se le puede ver, junto con sus compañeros, en las calles de la Ciudad de México empujando unos carritos en que acarrear la *chatarra* (cosas viejas o dañadas) que compran, reparan y revenden en sus puestos callejeros. Se trata de un oficio, ahora informal, que se remonta a tiempos muy atrás. El *ayate* es una canasta especial que entregaban a la persona que les vendía el objeto y que luego dejaba descolgar desde la ventana para que la recogiera el ayatero. Dice Guadalupe:

Sacamos la basura de las calles, rescatamos verdaderas obras de arte (la gente a veces ni sabe lo que tira). Llegan a nuestros puestos “coyotes” (especialistas) en juguetes antiguos y actuales, libros, objetos de arte, etcétera.

Relata que antes dependían de un líder que vendía los lugares. Había mucha corrupción ante las autoridades, la Delegación los discriminaba. Ante eso, formaron la Unión de Trabajadores No Asalariados con Carros de Mano. Hoy, los lugares se compran –se paga a las autoridades–, pero estos funcionarios siguen protegiendo más a unos que a otros.

Guadalupe:

Somos unas 85 personas. Nos manejamos con un reglamento y dentro de un espacio, somos semifijos. Somos una sociedad compleja en chiquito. Nos compramos mutuamente comida, jugos [...] Demandamos becas para los hijos, vivienda digna, y dignificar nuestro trabajo.

Tianguis¹⁰ y comercio ambulante

Los más famosos mercados de este tipo se ubicaban en Tenochtitlan y Tlatelolco en la Ciudad de México. En un proceso de perpetua modificación de acuerdo con el nivel de desarrollo del capitalismo, estos “mercados de subsistencia” se mantienen como una forma popular de intercambio. De hecho, existe la tendencia de que el Centro Histórico de la Ciudad de México se convierta en un gigantesco tianguis, con la proliferación de miles de puestos en todas las calles que rodean el Palacio Presidencial y el Zócalo (plaza principal).

En la ciudad, pero también en el resto del país, hay toda clase de tianguis: unos son gigantes, como el de Iztapalapa, el del Centro Histórico o el de San Felipe de Jesús, al norte de la Ciudad de México, que se dice es el tianguis más grande del mundo, y otros, muy conocidos por los habitantes pobres de la ciudad. Otros son los tianguis medianos que se organizan en plazas públicas de la ciudad y, finalmente, existen los pequeños tianguis diseminados por toda la ciudad, algunos de los cuales son per-

¹⁰ “Tianguis”, del náhuatl *tianquiztli*, es el nombre de los “mercados” en los que, mediante el trueque y formas primitivas de dinero, los pueblos prehispánicos intercambiaban los productos de la agricultura o los fabricados en las comunidades.

manentes y otros circulantes, que se ponen y quitan en días fijos de la semana, primero en un barrio y luego en otro. Ahora es común la venta de productos importados principalmente de China, que simulan o sustituyen las artesanías o productos fabricados en México. La piratería, el contrabando y el tráfico de productos robados es de tal magnitud que se llega a identificar a los tianguis con la economía subterránea, en pugna permanente con los comercios formales con los que compite en forma ventajosa por los bajos costos. Son los tianguis también los depositarios de todos los productos fabricados en los miles de talleres clandestinos de la ciudad y del conurbado. El tianguis más famoso de la ciudad es Tepito,¹¹ donde se pueden adquirir las mercancías más sofisticadas, desde relojes, discos compactos, ropa de marca, perfumes, hasta los dispositivos electrónicos de todas las marcas (televisiones, estéreos, videocámaras, reproductores de DVD, y teléfonos celulares), *software* y computadoras. Por supuesto, la calidad es variada, dependiendo si el producto es pirata, contrabandado, robado o importado de las maquiladoras asiáticas –a veces no de buena calidad.

De antigua zona residencial popular en la que predominaba la vecindad, Tepito se ha convertido en una extensa red de bodegas de los productos que se venden no sólo ahí sino en toda la ciudad. La explosión actual del fenómeno del tianguis, junto con el resto de la informalidad, se inició hacia 1980 al quebrar el desarrollo de la industria y de la agricultura del país. Desde mediados del siglo XX, el gobierno ha tratado de *formalizar* los tianguis, construyendo grandes mercados cerrados que albergan centenares de puestos.¹² El fenómeno de la tianguización pronto desborda esos marcos y los alrededores del mercado *institucional* se llena de nuevos puestos callejeros.

¹¹ El estudio antropológico novelado de Oscar Lewis, *Los hijos de Sánchez*, es una descripción de la vida en Tepito antes de que se convirtiera en el enorme tianguis que es ahora.

¹² “La experiencia ocurrió de 1952 a 1966 en la cual la ciudad construyó más de 150 mercados para albergar a los 35 mil vendedores ambulantes que habían en la ciudad en aquella época. Sin embargo la falta de seguimiento causó que el ambulante volviera a sus niveles históricos [...] incluyendo los enormes mercados de La Merced, Lagunilla y Tepito” (Cross, 1993).

El mole de San Pedro Actopan

San Pedro Actopan, en la periferia al sur de la Ciudad de México, es un pueblo de origen campesino que vive de la elaboración y venta de moles y otras salsas y condimentos de la cocina tradicional, por lo que hay empresas y restaurantes dedicados al mole y sus derivados a diversas escalas, que dan empleo a los lugareños, pero que también atrae sobre todo a migrantes de otros estados más pobres, quienes encuentran una forma de sobrevivir en este lugar.

En algunos casos, lo que empezó siendo una empresa familiar, creció hasta convertirse en empresas importantes de la industria del mole, cuyas marcas se encuentran en grandes cadenas de supermercados, e incluso exportan exitosamente sus productos, sobre todo a Estados Unidos, donde tienen una gran demanda, pero también hacia otros destinos, siguiendo los pasos de los migrantes mexicanos por el mundo.

En la elaboración del mole, hay actividades que difícilmente podría desarrollar una máquina e igualar la sapiencia y sensibilidad del ser humano. Así, en esta primera etapa, el personal calificado selecciona los chiles adecuados y certifica la limpieza del producto. Se procede entonces a su descolado —se retiran las ramas— para luego ser desvenados. Entonces son preparados y molidos con los demás condimentos [encargado de una de estas empresas de prestigio internacional).

Las máquinas y la tienda donde se exhibían los productos dan la impresión de modernidad y pujanza.

Sin embargo, en otra ocasión se volvió a estudiar la misma empresa, pero, al hacer un recorrido por el lugar, en un patio trasero estaban unas mujeres sentadas en el piso; cada una tenía frente a sí un montón de chiles, a los que les iban quitando las venas. Tenían las manos enrojecidas y partidas, lo mismo que la cara y los ojos y la nariz lagrimeante, una de ellas incluso tiene un ojo casi cerrado; cinco niños de varias edades, sus hijos, se entretenían por ahí, pero ellas mismas dijeron que los niños les ayudan a descolar los chiles. Una de ellas cuenta que es de Oaxaca, que lo que gana depende de los kilos de chile que descole y desvene, que desde hace más de dos años, por cada kilo le pagan dos pesos, y a la semana recibe entre 200 y 300 pesos, y que trabaja de lunes a sábado de 11 am a 6 pm (González, 1999; Montenegro, 2005).

Maquila clandestina

El mundo de la maquila clandestina es muy complejo, comenzando por el nombre. La palabra maquila viene de España medieval y describe la situación en que un agricultor paga al molinero la molienda de su trigo con parte de la harina obtenida. En México se entiende como “dar a producir a un tercero” (maquilar) parte del proceso productivo. Es frecuente que un pequeño taller maquile algunos procesos para una fábrica grande porque, por lo general, sale más barato maquilarlo que producirlo internamente en la fábrica. Esta actividad, hoy informal, se relaciona con formas antiguas de trabajo a domicilio. Hoy la palabra se sigue usando para describir este caso, pero se ha extendido para incluir las grandes instalaciones del norte y otras regiones de México que maquilan para empresas transnacionales.

Teniendo el móvil económico de bajar costos, la corporación transnacional traslada a México los procesos más manuales¹³ que, realizados en la maquiladora mexicana, resultan una décima parte del costo que se incurriría si se produce internamente en la empresa estadounidense (Gómez, 2003). La situación ha evolucionado, y hoy las propias maquiladoras envían partes del proceso productivo interno para ser maquiladas en pequeños talleres campesinos o urbanos que las circundan, con el mismo móvil de abaratar costos (Juárez, 2005). Un ejemplo es la gran fábrica maquiladora de la confección que utiliza el trabajo campesino a domicilio de la región para que cosa las mangas a la camisa. La miseria de las familias, en que muchos de sus miembros han emigrado al norte, obliga a la madre, a los hijos pequeños y a las abuelas a realizar estas tareas agotadoras, por una fracción de lo que costaría a la gran maquiladora hacerlo ella misma.

El término maquiladora se mezcla, así, con el de trabajo domiciliario y con el de taller clandestino; es decir, por un lado, con el famoso *putting-out system* que antecede a la era industrial;¹⁴ pero, por otro, refuncionalizado

¹³ Fröbel (1980) describe minuciosamente los diversos mecanismos mediante los cuales las empresas manualizan los procesos industriales, para exportarlos a los países del tercer mundo y aprovechar la mano de obra barata.

¹⁴ Dobb (1971) fundamenta el predominio de esta nueva actividad industrial y continua existencia a partir de dos observaciones: *a*) sin una fina división técnica del trabajo, ni máquinas –que aparecerán hasta el siglo XVIII– no era útil encerrar a muchos trabajadores en el mismo taller, *b*) todavía era difícil en aquel tiempo encontrar trabajadores “libres”. Por tanto, la industria domiciliaria es el resultado de un proceso de proletarización parcial.

por las cadenas de valorización del capital. La industria domiciliaria europea durante los siglos anteriores a la manufactura y el modo industrial de producción tenía ante todo un carácter rural, mientras que los actuales talleres tienen más bien un carácter urbano o suburbano.

La moderna industria domiciliaria del vestido presenta los siguientes aspectos: se desarrolla y crece en épocas de crisis económica generalizada –de gran desempleo–; se localiza por lo general en las zonas altamente pobladas de las grandes metrópolis, donde frecuentemente se encuentra sumergida en la clandestinidad, y en las inmediaciones de ciertas zonas industriales o de la maquila, muchas veces en zonas campesinas; alberga a los trabajadores más fácilmente sobreexplotados; los intermediarios y los empresarios prefieren a los inmigrantes recién llegados de otras regiones, a indígenas pauperizados por falta de tierra o capital y a las mujeres, muchas veces madres solteras que son el único sostén de la familia. Hay cierto número de varones que trabaja en los talleres domiciliarios, pero como capataces y peones, y son las mujeres las que realizan las labores más pesadas.¹⁵ Las mujeres no abandonan su lugar tradicional en la familia, al incorporarse a los talleres, sean propios o de terceros. Muchas mujeres dueñas de su taller siguen realizando labores domésticas, es decir, el trabajo industrial no sustituye, sino que se suma a las labores del hogar. Las únicas que abandonaban estas tareas son las costureras exitosas.

Hay muchas modalidades de trabajo domiciliario. Una de las más importantes consiste en que la gran maquiladora, u otra empresa manufacturera o la gran tienda de autoservicio –Wal Mart, Suburbia, Liverpool, Palacio de Hierro y Sears–, subcontrata directamente a pequeños talleres para la fabricación de las prendas u otros objetos. Así, la empresa más grande ahorra en gastos de inversión para fabricar diversos productos, reduce costos en mano de obra –salarios o prestaciones– y evita muchos problemas laborales como los que surgen con los intentos de sindicalización, etcétera.¹⁶

¹⁵ Un aspecto importante de la maquila domiciliaria textil en el Distrito Federal es que predomina la presencia femenina aunque no se excluye la cooperación de varones, pero su papel –tanto dentro de las maquilas formales como informales– es mayoritariamente de dirección, como capataces o patrones y la mínima parte se dedican a trabajar en la maquila (Guzmán, 2004)

¹⁶ Los pequeños empresarios organizan la producción evitando inmovilizar su capital y buscando minimizar sus costos fijos. Las confeccionistas ponen sus máquinas, el local y asumen los gastos de energía y mantenimiento (Guzmán, 2004).

La segunda modalidad se parece al *putting-out system*. La gran empresa subcontrata partes del proceso productivo a gran cantidad de talleres pequeños o familiares. Algunas veces, la propia empresa manufacturera –o algún intermediario– proporciona las máquinas de coser y materia prima. En este sistema, el empresario busca la intervención de diversos subcontratistas o intermediarios, que no son más que simples empleados subcontratados cuyos salarios se pagan a destajo (Guzmán, 2004).

Otra modalidad es la del cuentapropista que fabrica las prendas a pedido de las grandes marcas –o tiendas– o las distribuye por su cuenta, algunos en sus propios puestos en los tianguis o calles de la ciudad. Normalmente, estos establecimientos informales emplean pocos trabajadores, funcionan con un capital de giro reducido y carecen de un sistema adecuado de contabilidad. Se llega a dar el caso de algunos dueños de las grandes fábricas que exigen que el taller domiciliario de costura con el que comienzan a trabajar esté oficialmente registrado (Avendaño, 2005).

Una consecuencia inevitable para las cadenas de empresarios cuyo último eslabón es el taller domiciliario, es que dejan de fabricar ropa de calidad para dedicarse a la producción de mercancías baratas para las clases trabajadoras (Avendaño, 2005). Por otro lado, muchos industriales que sobreexplotan a los trabajadores de los talleres domiciliarios obtienen jugosas ganancias que les impulsa a convertirse en empresarios-comerciantes que más bien centran sus actividades en la comercialización de los productos y constituyen los grandes beneficiarios del actual sistema de maquila domiciliaria. Otros, gracias al sistema de subcontratación, dejan de ser productores de ropa y se convierten exclusivamente en diseñadores y vendedores que se limitan a financiar todo el proceso de producción, para lo cual envían el material ya cortado a los talleres (Avendaño, 2005).

Taller de maquila *formal*

Xóchitl trabaja en una maquiladora de tipo formal,¹⁷ en la que se fabrican blusas y otras prendas ligeras; en algunos casos se hace el corte del modelo –falda o vestido. En el establecimiento laboran 18 trabajadores,

¹⁷ En este caso el taller es *formal* porque está inscrito en el padrón de pequeñas empresas y paga impuestos.

entre los que realizan las operaciones manuales de deshebrar, etiquetar, planchar y los que operan las máquinas, algunas son de coser. Se producen de 2 000 a 2 500 piezas por día, o 10 mil a 15 mil piezas por semana. La mayoría de estos trabajadores no tenían conocimiento alguno de la actividad que se desarrollaba dentro del taller, pero ahí les enseñaron. Toda la mercancía se entrega a las grandes tiendas. La jornada diaria es de 8:00 am a 7:00 pm, un total de 10 horas por trabajador porque salen a comer una hora, de 2:00 a 3:00 pm; algunos comen cerca del taller en una fonda y otros regresan a comer a sus casas por la cercanía. El taller se encuentra ubicado en un barrio populoso y la mayoría de los empleados son locales. Las trabajadoras recurren a este tipo de empleo por su condición de madres, consideran que el trabajo a domicilio es el más conveniente porque les permite obtener un ingreso y cumplir al mismo tiempo con las obligaciones de ama de casa.

La máquina de coser no reemplaza ni alivia el trabajo de la obrera, al revés, permite acelerar los ritmos y aumentar el esfuerzo en tareas más simples. Por otra parte, la habilidad manual de la operaria, indispensable para confeccionar las prendas, resulta agobiante para la trabajadora porque tiene que fijar la atención de manera continua y prolongada. Todos consideran que esta forma de trabajo tarde o temprano provocará daños a su salud por el tiempo que se encuentran sentados, realizando las mismas operaciones durante tiempos prolongados. Los riñones pueden resultar perjudicados al igual que la cintura y las coyunturas; la vista se cansa. El polvo de la tela afecta las vías respiratorias, ya que no cuentan con un tapaboca que los proteja del daño, aunque dicen que hay buena ventilación en el local. No obstante la pesada carga de trabajo, el ambiente es placentero (Guzmán, 2004).

Otro caso parecido es el del taller formal en que el dueño es un ingeniero industrial que tiene contratadas a unas 11 personas que fabrican prendas por pedido para Wal Mart, Comercial Mexicana y Suburbia –tres grandes tiendas departamentales o de autoservicio– Se labora jornadas de 8 a 9 horas diarias; si el pedido es muy grande se trabajan horas extras. Paga un salario que va de 700 a 1000 pesos por semana, según las tareas que se realizan. Las horas extras las paga aparte. No paga seguro social. Si alguien se llega a enfermar, él los lleva a un médico particular.

Maquila domiciliaria familiar

La señora Lola trabaja en su casa de manera informal. Confecciona vestidos de 15 años, de primera comunión y presentaciones para una señora, la *dueña*, que posee varios locales donde vende las prendas. Para la fabricación de los vestidos de 15 años y primeras comuniones Lola recibe las piezas ya cortadas y el trabajo consiste en unir las con las costuras, para lo cual cuenta con una máquina recta. En el caso de los vestidos para presentaciones y primeras comuniones, tarda aproximadamente una hora en ensamblarlas y recibe 27 pesos por cada pieza. En los otros vestidos tarda cerca de tres horas y recibe 50 pesos por pieza. En promedio, logra producir de 6 a 8 piezas terminadas por día. Estos vestidos son luego vendidos en aproximadamente 400 pesos cada uno en los cuatro locales de la dueña en La Lagunilla. Por otro lado, la dueña de los locales no le exige un gran esfuerzo y, al no sufrir la presión, Lola sólo labora por ratos. Esta laxitud por parte de la dueña se debe a que Lola sólo contribuye con una mínima producción. La dueña tiene otra señora que, junto con su familia, produce entre 20 y 30 vestidos diarios. Ese taller domiciliario, no registrado, dispone de varias máquinas de coser y la familia trabaja intensamente todo el día. La dueña tiene proveedores que le prestan las telas, no tiene que pagar la energía eléctrica consumida por las trabajadoras –en este caso, con un costo alrededor de 150 pesos–, no les proporciona el hilo (12 pesos), ni las agujas (80 centavos) y, desde hace un buen tiempo, no aumenta el pago por vestido. En ninguno de los casos anteriores se pagan los beneficios sociales que marca la ley.

Estas casas convertidas en pequeñas fábricas no sacan a las personas de la pobreza crónica en que viven, sólo prolongan la existencia miserable. No propician el desarrollo personal de los trabajadores y provocan el envejecimiento prematuro, muchas enfermedades por la naturaleza del trabajo que se desempeña, frustración, depresión y apatía. Además, generan un círculo vicioso en que los hijos se ven obligados a reproducir la situación de los padres. En muchos casos, el dueño de la maquila se encuentra en una situación “sándwich”, en la que también es uno de los explotados.

Los espejismos del trabajo informal en México

En la *Cuenta satélite del subsector informal de los hogares* (INEGI, 2003) se consignan las razones para integrarse en alguna actividad informal: 35.9% lo hace para aumentar su ingreso familiar; 33.1% porque ganan más que como asalariados; 5.5% por tradición familiar, y 11.9% está en la informalidad por diversas razones, entre las que se encuentran los horarios flexibles y la pérdida de empleo. En esa encuesta, además, el 89.6% declaró que tiene como expectativa continuar en la informalidad y sólo 8.9% piensa cambiarse o abandonar la economía informal y 1.5% no tiene planes.

Por nuestra parte, al preguntar las razones por las que están en la informalidad, tanto para los que laboran en espacios públicos como los que participan de diversas modalidades de trabajos formales precarizados, las respuestas tienen que ver fundamentalmente con los ingresos obtenidos, la autodefinición del horario y días de trabajo y, sobre todo en el caso de las mujeres, porque representan una opción flexible que les permite atender a sus familias.

Nadie me da aunque sea 30 pesos para comer

Esta declaración de una mujer indígena, quien viaja a la Ciudad de México cuatro horas dos días a la semana para vender artesanías en un mercado muy concurrido por turistas, muestra las dimensiones que en muchos casos alcanza la pobreza en México, y cómo el mercado informal/formalizado, en efecto, representa una alternativa, pero mantiene a los participantes en condiciones de pobreza; difícilmente, constituye una verdadera opción de progreso económico. Esta mujer, al hacer sus cuentas, menciona que, de lo que obtiene en el mercado, tiene que descontar lo que debe invertir la próxima vez, incluido el pasaje ida y vuelta, y que a pesar de que no gasta en comida –“sólo en el refresco, su lujo”–, dedica de lo que gana 30 pesos diarios para dar de comer a sus hijos, porque su esposo se fue “al otro lado”.¹⁸

¹⁸ *Al otro lado* es un eufemismo utilizado para referirse a Estados Unidos (Cardona y Salas, 2005).

Nuestros acercamientos al tema indican que los trabajadores en la vía pública dedican de 8 a 10 horas de trabajo, y sus ingresos fluctúan entre 30 y 200 pesos diarios, dependiendo de la actividad, el tiempo dedicado y el lugar.¹⁹ Los ingresos de estos trabajadores muchas veces superan, aunque en general igualan, el salario formal, en jornadas más o menos similares. Además, el acceso a puestos formales es cada vez más difícil, por lo que la formación y capacidades son de alguna manera irrelevantes. En este caso, la idea de ingresos diferenciales según el sector en que se participe es un espejismo, sobre todo si tomamos en cuenta los datos referidos al principio de este trabajo relativo al costo de la canasta básica.

Trabajar sin que nadie me mande

En el caso mexicano –que refleja una tradición capitalista propia–, con un nivel educativo promedio de cuarto grado de primaria, y con cada vez mayor escasez de empleos formales, la idea de éxito empresarial es de difícil construcción. Cuando nuestros entrevistados dicen que están en la informalidad para “que nadie te mande”, la idea de ser su propio jefe, la libertad personal, son conceptos resignificados según parámetros culturales locales. A pequeña escala, es una aspiración que se generaliza y repite consistentemente y, en el ámbito de la Ciudad de México, se vuelve una suerte de mito urbano. Se constituye así otro espejismo, en la medida en que todas las formas de trabajo informal enfrentan altos riesgos por laborar a la intemperie, entre el paso de los transeúntes y/o de vehículos, por las agresiones de competidores, o el rechazo vecinal. Además, existe la amenaza permanente de que sus productos sean incautados por las autoridades, de ser forzosa-mente retirados del lugar, multados y remitidos a juzgados.

¹⁹ Es difícil estipular un promedio de ingresos en este sector; las cifras pueden variar hasta varios cientos e incluso miles de pesos en ciertos casos. El rango de ingresos propuesto corresponde a una apreciación general, la idea fundamental es mostrar que mediante el trabajo informal se supera el salario mínimo de alrededor de 60 pesos (unos 5 dólares) por jornada correspondiente al trabajo formal. Los datos, entrevistas y testimonios forman parte de investigaciones realizadas por alumnos de los módulos “Trabajo y Organización Social” y como tesinas de la licenciatura en sociología de la UAM-Xochimilco, entre 2004 y 2006.

Los informales son los responsables de la ilegalidad

En un cruce de avenidas que concentra una gran afluencia de automóviles en el sur de la ciudad, se detectaron 21 personas que ofrecen diversas mercancías a los automovilistas. Entre ellas, siete son vendedores ambulantes independientes y el resto mantiene alguna relación laboral con empresas nacionales e internacionales: tarjetas telefónicas, periódicos y revistas, dulces, refrescos, envases de plástico, billetes de lotería. El sitio constituye un mundo propio que se sostienen con persistencia y negociación, luchas libradas con las autoridades, enfrentamientos con organizaciones vecinales que padecen la contaminación ambiental de las innumerables actividades callejeras, los automovilistas, y entre ellos mismos. Sólo las luchas y negociaciones que se suceden a diario hacen posible la convivencia entre “formales” e “informales” (Cunjama, 2005).

Dentro del conjunto heteróclito que se presenta a la vista de todos, el observador *in situ* atento²⁰ podrá detectar ciertas agrupaciones de los trabajadores del espacio público de acuerdo con algunas evidencias. En primer lugar, se encuentran los trabajadores formales que usan la calle como espacio laboral. Usan uniformes con los emblemas de las marcas que venden: tarjetas telefónicas, que aunque tienen el emblema de Telcel, venden tarjetas de otras marcas; periódicos *El Universal* y *Reforma*; vendedores de Bon Ice.²¹ Suelen contar con una jornada de trabajo fija, son supervisados y controlados de diversas maneras. Los vendedores de billetes de

²⁰ Observar el entorno del cruce es particularmente difícil, ya que la interacción entre conductores y vendedores se desarrolla entre el acoso de unos y los intentos desesperados de los otros por ignorarlos. Incluso, existen recomendaciones y estrategias populares y en internet. Por ejemplo, se pueden encontrar entre las recomendaciones de viajantes de otras latitudes cómo enfrentar el acoso de los ambulantes, donde el punto número uno es no mirarlos a los ojos, luego, no preguntar por los productos, es decir, no dirigirles la palabra. Así, cerrar la ventana, o usar vidrios polarizados, fingir hablar por el celular, buscar algo en la bolsa, constituyen algunas de las actitudes preferidas para eludir la relación social por parte de los conductores. Por su parte, los ambulantes buscan la forma de hacerse presentes, recurriendo a actitudes que van desde despertar la piedad, la simpatía, destacar las virtudes de sus productos, hasta las actitudes agresivas que incluyen el acoso sexual.

²¹ Telcel es la mayor empresa de telefonía mexicana, dominante en América Latina y con alianzas en España, Estados Unidos y otros países; en el caso de los periódicos, se trata de los que tienen mayor circulación nacional, mientras que Bon Ice es una empresa colombiana que se está posicionando exitosamente bajo la modalidad de franquicias de bajo costo dirigidas a pequeños inversionistas –desde 25 mil pesos, unos 2 500 dólares– y que “asigna” determinados espacios públicos como “lugares” de trabajo (López, 2006).

lotería son “permisionarios” de una institución paraestatal, tal vez deberían incluirse en este grupo, fronterizo entre trabajadores por su cuenta, vendedores, y empleados precarizados.

Un segundo conjunto son los vendedores ambulantes, compuesto por revendedores o menudistas de productos de marcas determinadas –nacionales y trasnacionales–, como dulces “La Rosa”, papas fritas, cacahuates japoneses, Chiclets Adams, Canel’s, Trident, etcétera, botellas de agua, refrescos y cigarros de diferentes presentaciones y marcas –muchos forman parte de las cadenas de empresas trasnacionales. Otro subgrupo constituido lo mismo por vendedores a consignación de productos para automóviles, y otros para el hogar (envases, juguetes, lápices y plumas, etcétera), generalmente chinos pero también los hay de procedencia nacional, que cambian por temporadas, sin marca, de calidad incierta. Son los últimos en la cadena de poderosos introductores de productos de importación por vías lícitas o ilícitas que inundan los mercados de México.

El tercer grupo que se destaca son los vendedores de productos tradicionales, como artesanías de todo tipo, dulces como merengues, obleas, pistaches y otros productos provenientes, por lo general, de empresas familiares, con la participación de diversos tipos de trabajo domiciliario y tradicional, o de modalidades relacionadas con el comercio al menudeo.

Un último agrupamiento variado son los “artistas”, las diversas modalidades de limpia-parabrisas, los que ofrecen bolsitas para la basura, cooperación para actos de beneficencia social y, directamente, la mendicidad.

De entre otros datos interesantes de la investigación de los cruceros, destacaremos que 42% de ellos declararon haber tenido trabajos formales, pero que tienen mejores ingresos bajo las modalidades informales. En efecto, a pesar de la diversidad de situaciones, y de las fluctuaciones de la demanda, todos los entrevistados coincidieron en que sus ingresos diarios son de alrededor de 150 pesos. Además, señalan que es difícil acceder a los puestos formales. Sin embargo, hay que decirlo, mientras que quienes tienen una relación laboral más clara le dedican menos horas a esa actividad y reciben mejores ingresos, sobre todo si, además de la ganancia proveniente de la venta, tienen un salario fijo, aunque éste pueda ser muy pequeño, y va mejorando la condición, si además cuentan con alguna prestación, como servicios de salud, etcétera; de igual forma, hay que considerar que todas estas modalidades comparten los riesgos de laborar a la intemperie y entre el tránsito, así como el costo de la corrupción o de

las actividades “toleradas” que no remedian la inseguridad que enfrentan de manera individual.

Nos referimos a este caso para ilustrar cómo conviven en el espacio público lo formal y lo informal, lo legal y lo ilegal. De hecho, las exploraciones realizadas, tanto al ámbito de la formalidad como al de la informalidad, revelan la incorporación de diversas prácticas informales por parte de las empresas formales, presentes desde la obtención de las materias primas, y recorren todo el proceso –o cadena– de producción y distribución, echando mano de cualquier forma lícita o ilícita para incrementar las ganancias. Esto incluye de manera fundamental la precarización del empleo y, propiamente, el desempleo como constitutivos del modelo de superexplotación laboral y de pobreza característicos del neoliberalismo que opera en México, y que adopta formas verdaderamente dramáticas.

El trabajo informal permite a las mujeres atender a su familia

Las principales organizaciones que controlan a los vendedores ambulantes en el Centro Histórico, están encabezadas por mujeres que fungen como intermediarias en las negociaciones con el gobierno. Alejandra Barrios, lideresa de la Asociación Legítima Cívica, es una de las de mayor importancia, es el cerebro de la organización que cuenta con más agremiados –alrededor de cinco mil. Es madre de ocho hijos, casi todos dedicados al comercio en la vía pública, y a su vez es hija de este tipo de vendedores (creciendo entre puestos, gritos y demás sonidos característicos de esta actividad y afluencia de los compradores). Estudió solamente la primaria y a los 16 años se casó. Crió a sus hijos vendiendo fruta rebanada en las calles del Centro Histórico. Después de ver por años cómo eran perseguidos sus padres y ella misma por su actividad, generó un gran resentimiento:

La policía golpeaba a mis padres y los llevaba a la delegación detenidos. Es así como nació en mí un liderazgo de repente. Toda mi vida he sido muy trabajadora y muy brava (Velasco y Quevedo, 2005).

Las principales demandas de sus representados son vivienda, empleo, salud y educación. Ha emprendido la construcción de una unidad habitacional, defiende su trabajo en la vía pública y cuenta con un grupo de abogados para defenderlos de la policía y de los ordenamientos que pro-

híben la venta en espacios públicos, y mantiene una oficina en forma con varios empleados para los asuntos de los agremiados. También fundó un centro de desarrollo infantil para la atención de los hijos pequeños de los miembros de la organización, donde se imparten cursos de secundaria y preparatoria abierta. Sin embargo, piensa que haberle dedicado tanto tiempo a la organización le restó tiempo para cuidar a su familia:

No he protegido bien a mi familia, me he entregado a mi trabajo en cuerpo y alma, trabajo once o doce horas al día.²²

Al igual que las otras lideresas, aunque en su organización participan hombres y mujeres, su lucha contiene ingredientes por la equidad de género, y mantiene con los agremiados relaciones de parentesco a través del madrinazgo. Ha encabezado acciones de protesta frente a las autoridades demandando que se les dé la oportunidad de trabajar a las madres solteras como vendedoras en la vía pública. Su organización ha sido capitalizada por el Partido Revolucionario Institucional (PRI) como clientela política, aunque con el gobierno del Partido de la Revolución Democrática (PRD) se declara “apolítica”.

Así, con este ejemplo y con el anterior caso de la empresa de mole, se abordan varios aspectos fundamentales sobre las presuntas ventajas aludidas por especialistas acriticamente respecto del trabajo informal de las mujeres. Lejos de poder atender a la familia, al mismo tiempo que contribuir al ingreso familiar, son un ejemplo más de los obstáculos que enfrentan las mujeres, de la falta de guarderías, comedores, servicios de salud, entre otros apoyos fundamentales para el real acceso de las mujeres al mercado de trabajo, y que por el contrario, cada vez son menos atendidos por el Estado, por lo que se producen formas de organización propias como la recién expuesta.

La informalidad es la última opción cuando no se encuentra empleo

Si esto fuera así, las calles estarían llenas de personas desplazadas de la formalidad, con experiencia laboral diversa y con alguna edad. Por el

²² El carisma puro es específicamente extraño a la economía. Constituye una vocación: como misión o como “tarea” íntima. El jefe carismático no busca enriquecerse o botín; sino medios materiales para su poder (Weber, 1996:196).

contrario, lo que hemos detectado es que son los jóvenes los predominantes tanto en actividades de ambulante como, en general, ocupando trabajos precarios, flexibles, y todas las formas de trabajo no asalariado. Es decir, lejos de ser la última opción, esto evidencia la instauración de la informalidad laboral como modelo en una variedad muy amplia de aplicaciones, es decir, en tanto primera opción. En muchos casos, los empleos formales que se ofrecen son más precarios que los trabajos informales.

Además, implica la destrucción de la cultura de la seguridad laboral, de la negociación colectiva, de las aspiraciones de los jóvenes y, en general, de todos los trabajadores por una vida más estable. Lejos de protestar por el desempleo y la desatención estatal, se ha asumido el desastre laboral como si fuera problema exclusivo de cada uno de estos millones de trabajadores sin opciones, que hoy ni siquiera tienen la aspiración de salir de las filas de la informalidad.

CONCLUSIONES

El trabajo precario y la informalidad laboral forman parte del aparato productivo y su impacto y necesidad son estructurales para el sistema capitalista. Sobre todo el trabajo informal, en el caso mexicano, es impulsado como política de Estado, partiendo de que esas actividades son una alternativa duradera al desempleo y, de hecho, compiten con el sector formal de bienes y servicios. Los empleadores públicos y privados en este contexto impulsan la flexibilización de las condiciones de trabajo y recurren a la precarización del empleo en parte para enfrentar esa competencia, recurriendo a trabajos a tiempo parcial, por tiempo y obra determinada, trabajo temporal o eventual, la subcontratación y, con frecuencia, instauran procesos productivos y de comercialización que incluyen un sector creciente de trabajo informal.

Los trabajos informales se desarrollan en condiciones de riesgo: jornadas extensas, problemas de salud, inexistencia de derechos para la atención de vivienda, salud, educación, capacitación, etcétera; además de desempleados, concentra a una gran cantidad de mujeres, niños, ancianos y personas con capacidades diferentes que, de otra manera, no tendrían opciones para sobrevivir económicamente; enfrentan la discriminación, son víctimas de la corrupción y no tienen condiciones para defender sus derechos laborales y ciudadanos en general, a excepción de las incipientes

organizaciones que han debido constituir a lo largo de los años para poder permanecer en los espacios que ocupan.

El fenómeno de la informalidad y la precarización del trabajo, de acuerdo con las exploraciones referidas en este texto, viene acompañado de varios espejismos:

- Producen empleos.
- Impulsan la industrialización y el desarrollo.
- Es una vía para salir de la pobreza.
- Constituyen oportunidades y alternativas frente al trabajo formal.
- Son expresiones de la independencia personal.
- Representan una vía en la que no se tiene que lidiar con jerarquías ocupacionales y de autoridad.
- Liberan tiempo para cuidar a la familia.
- Son alternativas culturales y de resistencia anticapitalista, a menudo acompañadas de visiones idílicas de retorno a la comunidad.

Lejos de esos espejismos, no constituyen un movimiento social en contra del desempleo, son como válvulas de escape a la conflictividad derivada del desempleo, como contenedores del descontento; más próximos al camino de la individualidad que a lo colectivo; la abundancia de este tipo de trabajadores debilita la resistencia de los trabajadores formales para prevenir la profundización de la precariedad y la informalidad laboral, no hay oposición en contra del desempleo impulsada por amplios sectores sociales, mientras que suele existir una gran conflictividad y negociaciones políticas para apenas persistir en las prácticas y los espacios disputados por estos actores.

Por otra parte, al distanciarse el Estado de la creación de empleos y condiciones generales para el bienestar de la sociedad, es invisible la instancia responsable de dar atención a estos problemas. En contraste, es clara la participación de México para contribuir a la producción masiva de fuerza de trabajo barata y disponible, participando en el camino a la superexplotación del trabajo y para la acumulación de capital mundial.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso A., José (2002), *Maquila domiciliaria y subcontratación en México en la era de la globalización neoliberal*, Plaza y Valdés, México.
- Arrighi, Giovanni (2007), *Adam Smith en Pekín*, Akal, Madrid.
- Avendaño Castro, Cynthia; Guevara Zempoalteca, María de los Ángeles y López Nolasco, María Isabel (2005), “Maquila en la industria de la confección y trabajo domiciliario”, *Memoria del primer encuentro sobre trabajo informal*, Departamento de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco, México.
- Banco de México, *Página global de remesas* [www.sendmoneyhome.org], fecha de consulta: 26 de abril de 2008.
- Belev, B. (2003), *Informal Sector in Transition Economies*, World Bank/ECA [http://scholar.google.com/scholar?hl=en&lr=&q=World+Bank+-+ECA%2C+%22Informal+Sector+in+Transition+Economies%22&btnG=Search], fecha de consulta: 4 de mayo de 2007.
- Brenner, Robert (1998), “The economics of global turbulence”, *New Left Review*, 1/229.
- Busso, Mariana y Gorbán, Débora (2006), “Trabajando en el espacio urbano: la calle como lugar de construcciones”, en Osvaldo Battisini (comp.), *El trabajo frente al espejo*, Prometeo, Buenos Aires.
- Callinicos, Alex (2009), *Imperialism and global political economy*, Polity, Reino Unido.
- Carrillo, Ismael (2008), “Ambulante, la mitad de la fuerza productiva mundial”, *Gaceta UNAM*, UNAM, 17 de enero, México.
- Charmes, Jacques (2001), “Informal Sector, Poverty, and Gender: A Review of Empirical Evidence”, *World Development Report 2000/2001*, World Bank, Washington.
- CIA (2007), *The World Factbook*, Central Intelligence Agency, Washington [https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html].
- Climent, Laura y Daniel, Mabel (2003), “KFC en el sistema toyotista”, licenciatura en sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Cross, John (comp.) (1993), “El sector informal en el Distrito Federal. El comercio en la vía pública”, en *Producción Económica*, núm. 93, Anuario de Investigación, UNAM, México.
- Cunjama, Daniel; Torralba, Liliana y Rodríguez, Cecilia (2005), “Comercio ambulante. Agudización ante la flexibilización y precarización de las condiciones laborales”, *Memoria del primer encuentro sobre trabajo informal*, Departamento de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco, México.
- Dobb, Maurice (1971), *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México.

- Domínguez, Olivia (2006), “Los liderazgos femeninos en el comercio en la vía pública: tres casos en el Centro Histórico de la Ciudad de México”, *Memoria del primer encuentro sobre trabajo informal*, Departamento de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco, México.
- Estrada, Carlos; Moreno, Yeny y Saavedra, Sandra (2002), “Flexibilidad laboral en Cinemark Coapa”, licenciatura en sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Fröbel, F.; Heinrichs, J. y Kreye, O. (1980), *La nueva división internacional del trabajo*, Siglo XXI Editores, México.
- Gallin, Dan (2004), *Organizing in the Global Informal Economy*, Bogaziçi University Social Policy Forum: Changing Role of Unions in the Contemporary World of Labour, Estambul.
- Gellner, Ernest (1993), *Cultura, identidad y política*, Gedisa, Barcelona.
- Geografía del Trabajo Informal* (2002) [www.nettime.org/Lists-Archives/nettime-l-0207/msg00127.html], julio.
- Gómez, Marco (2003), *Caracterización de la producción maquiladora en el nuevo orden mundial*, Cuarto Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo, Universidad de Sonora, Hermosillo, México.
- González Otero, Desirée y Salgado Osorio, Ma. Alejandra (1999) “El mole como producto estratégico del pueblo San Pedro Atocpan, Milpa Alta”, licenciatura en Sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Cardona, Ángeles y Salas, Clara Luz (2005), “Mujeres Indígenas Artesanas en la Plaza San Jacinto”, licenciatura en sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Gutiérrez Castro, Antonio (2005), “Ponencia”, *Memoria del primer encuentro sobre trabajo informal*, Departamento de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco, México.
- Guzmán Rojas, Evelyn Marcela; Amira, Luz; Martínez, Fabiola; Pérez, Rosaura; Rincón, Mónica (2004), *Maquila textil informal en el DF*, Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social, Gobierno del Distrito Federal, Departamento de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco, México.
- Hardt, Michael y Negri, Antonio (2002), *Imperio*, Paidós, Buenos Aires.
- Harvey, David (2004), *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid.
- Husmanns, R. y Jeu, B. (2002), *Compendium of official statistics on employment in the informal sector*, OIT, núm. 1, Ginebra.
- INEGI (2004), *Ocupación en el sector no estructurado en México, 1995-2003*, México.
- (2003), *Cuenta satélite del subsector informal de los hogares*, INEGI, México.
- Juárez, Humberto (2005), *Cadenas globales en la industria del vestido. El caso del trabajo a domicilio*, México.

- Juárez, Laura y Jiménez, Raúl (2007 y 2009), “Trabajo informal”, *Revista Trabajadores*, Universidad Obrera de México.
- Kapsos, Steven (2004), *Estimating growth requirements for reducing working poverty*, OIT, Ginebra.
- López Ángel, Lidia (2006), “Bon Ice. El Caso de Qualmex”, licenciatura en Sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Loyola, Estela y Vargas, Gabriela (1999), “SAM’s Club”, licenciatura en Sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Mariña, Abelardo (2003), “Crisis estructural capitalista y globalización neoliberal”, en Etelberto Ortiz y Abelardo Mariña (comps.), *Estado vs mercado*, Porrúa/UAM, México.
- Maza, Octavio (2006), *Trabajadores de tianguis en Michoacán*, Memoria del primer encuentro sobre trabajo informal, México.
- Montenegro, Ivonne (2005), “La industria del mole en San Pedro Atocpan, Milpa Alta”, licenciatura en Sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- OIT (2002a), *Conferencia Internacional del Trabajo*, XC Reunión OIT, Informe VI, “Trabajo decente y economía informal”, Ginebra, Suiza.
- (2002b), *Women and men in the informal economy, a statistical picture* [www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/wr04c1en.pdf], fecha de consulta: 17 de julio de 2007.
- Orozco, Donovan; Ramos, Edith; Escalante, Frida y Villanueva, Iván (2003), “McDonald’s, el trabajo bajo los arcos amarillos”, licenciatura en Sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Oswald, Úrsula (1991), *Estrategias de supervivencia*, CRIM, UNAM, México.
- Pacheco, Celia (2006), “Changarrización de la economía. El caso de los vehículos modificados”, reporte de la investigación: “Empresarios de la economía informal”, Área de Estudios del Trabajo, Departamento de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco.
- Pérez García, Jorge; Vázquez, Gabriela y Gómez, Sandra (2006), “Del oficio al trabajo informal: los Ayateros”, ponencia en el Segundo encuentro sobre trabajo informal, Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social, Gobierno de la Ciudad de México.
- Reich, Robert (1993), *El trabajo de las naciones*, Vergara, Buenos Aires.
- Reynoso, Carlos (2006), “Regímenes laborales para trabajadores informales y empresas que usan el espacio público”, ponencia en el “Segundo encuentro sobre trabajo informal”, Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social, Gobierno de la Ciudad de México.
- Rifkin, Jeremy (1996), *El fin del trabajo*, Paidós, México.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1993), *El sector informal en México*, Gobierno de la Ciudad de México.

- UAM (2006), *Memoria del primer encuentro sobre trabajo informal*, UAM-Xochimilco/Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social del Gobierno de la Ciudad de México.
- Valeriano, Israel (1999), “Cinemex y la nueva forma de organizar el trabajo”, licenciatura en Sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Velasco, Eva y Quevedo, Karina (2005), “Trabajo informal en la vía pública”, licenciatura en Sociología, UAM-Xochimilco, México (inédito).
- Weber, Max (1996), “Los tipos de dominación”, *Economía y sociedad*, FCE, México.

Los jóvenes y el trabajo en México

Carlos García Villanueva*

El concepto de juventud resulta ser sumamente complejo y su definición exige consideraciones históricas y culturales. La juventud, como etapa diferenciada de la vida, aparece como grupo social en las sociedades occidentales a partir de los siglos XVIII y XIX, grupo que tiene ciertas ventajas pues, desde la perspectiva de los adultos, atraviesa por un proceso entre la madurez biológica y la social, lo que los científicos sociales han denominado la moratoria cultural o la moratoria social (Ramírez y Castro, 2000; Dávila y Ghiardo, 2008). Según estos autores, no todos los jóvenes pueden disfrutar de este privilegio, ni pueden dedicar un periodo prolongado a los estudios, con lo cual se posterga asumir sus responsabilidades sociales, laborales y económicas. Por su parte, para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ser joven marca un periodo de vida destinado a la preparación del individuo para el ejercicio de responsabilidades de la vida adulta, situación que hace referencia a las dificultades que enfrentan los jóvenes en su proceso de búsqueda de sus intereses escolares y/o laborales, su identidad, etcétera; todo ello con importantes efectos sobre los diferentes órdenes de la vida social (OIT, 2007)

En América Latina las alternativas de construcción para el colectivo juvenil dan inicio desde la década de 1990 y el sustento de dichas alternativas plantea, entre otras iniciativas, que los y las jóvenes son sujetos y deben ser objeto de políticas públicas que tiendan a asegurar la vigencia de sus derechos a la educación, al trabajo, a la salud y a la participación política (Rodríguez, 2008:55). Por tanto, ¿qué significa ser joven?, ¿qué

* Profesor-investigador en el Departamento de Relaciones Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

significado tiene la juventud para la sociedad y el Estado?, ¿cómo debemos analizar la situación de este importante colectivo?

¿DESDE DÓNDE MIRAR A LOS JÓVENES?

No es posible hablar genéricamente de juventud sin tomar en cuenta la diversidad de situaciones que en diferentes países o en un mismo país enfrenta este colectivo, el cual –en términos normativos– ha sido muy estigmatizado. De acuerdo con Alexim (2000), los jóvenes forman parte de un importante segmento social, con sus valores, creencias, marcos de referencia y hábitos de consumo. Frente a estos planteamientos, existen también otros enfoques (Serna, 1988; Balardini, 2008) que revisan el fenómeno juvenil a la luz de los cambios operados en diferentes contextos sociales a partir de la década de 1980, los autores señalan que los jóvenes no deben ser vistos como aquellos sujetos que sólo causan conflicto, tampoco se les debe observar como una amenaza para la sociedad, o como alguien que atenta contra las buenas costumbres y que pone en riesgo la estabilidad y tranquilidad familiar.

Al respecto, Agulló (1997) plantea que muchos científicos, académicos, empresarios y políticos se sienten con el derecho a definir, sin recato alguno, qué significa *eso de ser joven*. La consecuencia que ello supone es una serie de conceptos y definiciones que han servido para el manejo y maquillaje de una realidad que cada vez es más compleja y cambiante. Así, a la juventud se le observa como un invento, como un periodo tormentoso, como un problema, como invasores, como el sarampión, como objeto de deseo y consumo, como tribu, como defecto que se corrige con el tiempo, como vehículo de la innovación, etcétera. En ese sentido, se observa cómo el fenómeno juvenil es tratado con una enorme plasticidad ideológica. Lo anterior lleva a plantear otras cuestiones: ¿se sabe cuáles son los intereses de los jóvenes?, ¿cuándo y cómo se es joven?, ¿qué significado tiene para este colectivo el hecho de ser joven en los inicios de un nuevo siglo?

Hablar de actitudes, orientaciones y prácticas de la juventud, supone que se conoce lo que para ellos tienen de esencial los cambios estructurales que experimenta nuestra sociedad.

El presente trabajo tiene como propósito examinar el problema de la exclusión social y laboral de los jóvenes, considerando la educación y el trabajo como aquellas variables que permitan alcanzar una caracteriza-

ción de ese sector de la población. Es decir, entender que papel desempeña la educación y el trabajo en los jóvenes del nuevo siglo, ya que lo que los jóvenes experimentan permite que sea tomado como el barómetro que mide nuestra evolución.

Para encontrar la relación que este colectivo tiene con el trabajo y la educación, se analizarán algunos indicadores sobre los jóvenes en México, tomando como fuente de información la *Encuesta Nacional de Juventud*,¹ realizada por la Secretaría de Educación Pública (SEP) y el Instituto Mexicano de la Juventud (Imjuve) en 2005. En ella se evalúan las condiciones de vida, las opciones disponibles y las expectativas juveniles; la encuesta refleja con claridad el marco en el cual los jóvenes se desenvuelven frente a cuestiones relativas a su quehacer cotidiano.

En el presente trabajo se reflexiona en torno a cómo puede entenderse la incorporación de los jóvenes a un mercado de trabajo marcado por la precariedad y la informalidad. Considerando la opinión de las y los jóvenes, se examinan las condiciones educativas y laborales de este colectivo. Finalmente, se hace referencia a algunas de las propuestas presentadas con el propósito de mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los jóvenes.

INCORPORACIÓN DE LOS JÓVENES AL MERCADO DE TRABAJO ¿CÓMO ENTENDERLA?

De acuerdo con los datos que ofrecen el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y el Consejo Nacional de Población (Conapo), en 1970, del total de la población, 25.6% eran jóvenes de 15 a 29 años de edad. Para 1990 el grupo de población joven alcanzaba 29.4%. En el 2000, poco más de 29 millones de mexicanos se encontraban entre esas edades, y de acuerdo con el Conapo, esta población alcanzará para 2010 cerca de 31 millones, ya que durante esta década, habrán llegado a la juventud las generaciones de nacimientos ocurridos durante las décadas de 1980 y 1990, y se estima que para ese año la población juvenil concentre un 27.6% del total de la población (Cuadro 1).

¹ La *Encuesta Nacional de Juventud 2005* es diferente al instrumento aplicado en el 2000, sólo se replicaron en forma idéntica 24 preguntas, se cambió el fraseo de 40, se añadieron 80 y se eliminaron otras (Imjuventud, 2005). Otras fuentes utilizadas fueron los informes preparados por la Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la Organización Internacional del Trabajo.

Cuadro 1
Población total y población juvenil 1970-2010 México
(millones de personas)

	1970	1990	2000*	2010*
Población total	48.2	81.2	99.6	112.2
Población joven (15-29 años)	12.3	23.9	29.3	31.0

FUENTE: IX *Censo General de Población*, INEGI, DGE, 1970; XI *Censo General de Población y Vivienda*, INEGI, 1990;

* Conapo, “Proyecciones de la población de México, 1996-2050”, en INEGI, 2000.

En contraste con las proyecciones que ofrece Conapo, INEGI indica que entre 2005 y 2007, la población joven pasó de 28.8 a 29 millones. Asimismo, se indica que para 2007 uno de cada cuatro habitantes (27.4%) es joven entre 15 y 29 años, y que entre 2005 y 2007 la población joven alcanzó una tasa de crecimiento anual de 0.4%, mientras que la población total creció a un ritmo 0.9%. Por otro lado, la misma fuente indica que en el primer trimestre de 2007, la población económicamente activa (PEA) fue de 13.8 millones, representando durante ese periodo 33.6% de la fuerza de trabajo total (INEGI, 2007).

A pesar de que México se distingue, a diferencia de otros países de la región latinoamericana, por presentar los niveles más reducidos de desempleo, al igual que ellos enfrenta un paulatino y constante deterioro del ingreso y de las condiciones de trabajo. Sobre la disminución que en materia de desempleo se observa, algunos autores plantean que la participación de los jóvenes en el mercado de trabajo ha disminuido, ya que tienden a prepararse mejor, lo que hace que la incorporación al mundo laboral se retrase, sobre todo cuando las tendencias demográficas implican que la población joven se reducirá² y la demanda de educación –especialmente en los niveles superiores– será mayor que la demanda de empleos (Oliveira, 2004; INEGI, 2007; Fawcett, 2002; Gajardo y Milos, 2000). Al respecto, un fenómeno que en los últimos años se ha observado en las instituciones de educación superior, ha sido el aumento en la demanda de los jóvenes para incorporarse a distintos programas de posgrado. Sería importante analizar si este aumento se debe a la falta de los empleos que

² De acuerdo con las estimaciones del INEGI (2007), será en 2015 cuando la población joven alcance su máximo histórico, a partir de entonces reducirá su proporción en el total de la población.

se requieren para dar cabida a los recién egresados, o bien, que ante los bajos salarios y las precarias condiciones de empleo optan por continuar con sus estudios; de esta manera, el sistema de becas se convierte en un seguro de desempleo.

La transición de la escuela a la vida laboral, así como las trayectorias de los jóvenes deben entenderse a partir de las condiciones sociohistóricas y del contexto económico en el que nacen. Las condiciones de desempleo-empleo no son un estado transitorio sino un proceso prolongado en el que los jóvenes pasan por el desempleo, la escuela, el empleo no remunerado y el empleo no calificado que tiene como correlato bajos salarios (Fawcett, 2002). El proceso de transición, incluido el del desempleo juvenil, está afectado por las tendencias del mercado laboral, que plantean una enorme brecha entre calificaciones y salarios de los trabajadores en los sectores formal e informal, la reducción de la productividad y los ingresos de los trabajadores informales que transitan hacia la línea de pobreza.³

No es erróneo considerar que la formación y preparación educativa de los jóvenes en situación de pobreza pueda representar posibilidades de desarrollo no sólo de estos jóvenes sino de la sociedad en su conjunto; ello ayudaría a una reducción de las enormes desigualdades que se presentan y se crearía un fuerte capital humano⁴ que hasta el momento no existe. Es importante recordar que la generación de procesos de innovación y mejora de las empresas, está fuertemente vinculada con la educación técnica y universitaria, donde los jóvenes requieren una trayectoria educativa y de formación de entre 16 y 18 años, misma que se alcanza en los rangos de edad de 20 a 24 años, y es precisamente en este punto donde se encuentra el mayor rezago cuantitativo en la educación en México (OIT, 2007).

Los jóvenes de entre 15 y 24 años desean una educación de calidad que ofrezca las herramientas y los saberes necesarios que les permitan incorporarse al mercado de trabajo, ya que frente al desafío que implica la

³ La pobreza se refiere a las privaciones de las personas u hogares en la satisfacción de las necesidades básicas, en particular las necesidades materiales. Se mide la calidad de vida a partir de los ingresos o consumo, parte de la estimación de una línea de pobreza definida como el costo mínimo de una canasta de bienes y servicios que satisfaga las necesidades de alimentación, vivienda, vestido, educación y salud. Se define a un hogar como pobre cuando adolece de carencias graves en el acceso a la educación, salud, nutrición, vivienda, servicios urbanos y oportunidades de empleo (INEGI-CEPAL, 1993).

⁴ El capital humano se ha convertido en el motor del crecimiento económico y de los ingresos personales que hace cada vez más patente su influencia en logros de tipo no económico como la salud y la inclusión social (OIT, 2007:37).

demanda de instituciones públicas y privadas para avanzar hacia procesos de organización, innovación y aprendizaje que guíe el rumbo hacia una mayor calidad en los productos y servicios, se requiere de una mano de obra calificada y con competencias laborales que apoyen los mencionados procesos. Si bien muchos de ellos adquieren dichas competencias, otros ven anuladas sus posibilidades, y un buen número de ellos se encuentra sin trabajo y vive en condiciones de precariedad. Desde la perspectiva de Gajardo y Milos (2000), existen tres explicaciones para el problema del desempleo juvenil. La primera hace referencia a los factores que se relacionan con un escaso nivel cultural y ninguna experiencia laboral; la segunda está relacionada con los mercados de trabajo, donde los costos laborales, como el salario mínimo y las prestaciones, pueden –desde la perspectiva patronal– hacer mucho más costosa la contratación de los jóvenes; la tercera hace referencia al desempleo voluntario que se da generalmente al término de la vida escolar.

Resulta evidente la necesidad de generar más y mejores puestos de trabajo, a pesar de las dificultades que para ello imprime la dinámica de los mercados en creciente internacionalización; en este sentido, la OIT plantea la incorporación de jóvenes al *trabajo decente*,⁵ pero también es cierto que la evidencia demuestra que en tiempos de crisis, las y los jóvenes son los primeros en ser expulsados del mercado de trabajo y los últimos en ser incorporados en contextos de mejora económica y laboral, discriminando así a las nuevas generaciones. En el caso de los empleadores, domina la cuestión de la experiencia, mientras que los sindicatos dan prioridad a la permanencia en el trabajo a sus afiliados, y el Estado prioriza la contratación de adultos jefes de hogar, sosteniendo que éstos tienen mayores responsabilidades (Rodríguez, 2008).

La inserción de los jóvenes al mercado laboral desempeña un papel importante para la superación de la pobreza, tanto a corto como a mediano plazo. Sin embargo, este proceso frecuentemente se ve opacado por tres razones: *i*) una inserción temprana frecuentemente relacionada con

⁵ De acuerdo con la OIT, el *trabajo decente* resume e integra las aspiraciones de los individuos en relación con su vida laboral, considerando: *a*) trabajo productivo con remuneración justa; *b*) seguridad en el lugar de trabajo y protección social; *c*) mejores perspectivas para el desarrollo profesional e integración social; *d*) libertad para que los individuos manifiesten sus preocupaciones, se organicen y participen en la toma de decisiones que afectan sus vidas, y *e*) igualdad de oportunidades para mujeres y hombres; conciliación entre vida laboral y familiar (OIT, 2007).

los niveles de deserción escolar; *ii*) una inserción tardía después de prolongados periodos de estudio, desempleo o inactividad y *iii*) una inserción en segmentos de baja productividad, que generalmente va asociada a alguna de las dos razones anteriores.

Para Weller (2006), la incorporación laboral para los jóvenes en situación de pobreza presenta múltiples problemas entre los que se destacan los siguientes: *a*) el bajo aporte financiero que los jóvenes hacen al hogar no apoya en mucho la eliminación de la pobreza en el seno familiar; *b*) dificultad y posterga la formación de su propia familia, prolongando su dependencia de la familia con la consecuente carga financiera que esto implica; *c*) los jóvenes con inserción laboral precaria son una parte importante de la población de riesgo con problemas de adaptación y marginación social; *d*) la falta de experiencia en el trabajo incide negativamente en los ingresos de los jóvenes, y *e*) enfrentarse a un mercado de trabajo cuya oferta es el empleo precario y que afecta especialmente a los jóvenes procedentes de hogares pobres, situación que genera altas probabilidades de una transmisión de la pobreza en las siguientes generaciones.

Desde nuestra perspectiva, la dificultad de incorporación al trabajo o la ausencia del mismo, modifica la relación, la concepción y el valor que los jóvenes mantienen sobre el fenómeno laboral, situación que hace que éstos vivan al día sin posibilidad de proyección del futuro, lo que a su vez provoca en ellos sentimientos de frustración y desencanto. Según Pérez y Urteaga (2001), a los jóvenes se les sigue formando todavía en la lógica del empleo permanente, apostando que al salir del sistema educativo lograrán obtener una ocupación de este tipo, mientras que las tendencias apuntan a que será difícil un crecimiento significativo en los empleos fijos o indeterminados. Además, en el sector industrial y de servicios, las ocupaciones generadas estarán caracterizadas fundamentalmente por puestos que requieren una mínima calificación, los salarios son bajos y las actividades se presentan como rutinarias, en tanto las actividades altamente especializadas y con condiciones adecuadas de desarrollo serán mínimas

La transformación de la situación económica desde la década de 1970, con las modificaciones estructurales experimentadas por el mercado de trabajo, ha generado un contexto especialmente difícil para la población juvenil, un entorno generalizado de crisis profundas en el que los jóvenes han tenido que aprender a desarrollar formas individuales de inserción en la vida económica en condiciones altamente desfavorables, por lo que las

formas de transición a la sociedad adulta quedan totalmente trastocadas para la mayoría de los jóvenes.

Desde hace algunos años, los estudios que analizan el fenómeno del trabajo precario –espacio en el que tienden a refugiarse muchos de los jóvenes– indican que esta forma de trabajo no sólo ha ido en aumento sino que ha cobrado mayor importancia. A dicho tipo de actividad se le conoce por sus características y modalidades: trabajo eventual, temporal, de tiempo parcial, empleo encubierto o ilegal, trabajo en casa, trabajo por cuenta propia, trabajo con horarios flexibles, sean éstos variables o fragmentados, etcétera; situación que dificulta elaborar una definición clara y precisa de este concepto (Agulló, 2000).

Por otra parte, no se cuenta con una distinción clara entre empleo precario y otras formas atípicas de trabajo. Algunos ejemplos de ello lo ofrece el trabajo que realizan los jóvenes en los establecimientos de comida rápida, espacios en los cuales las condiciones de trabajo alcanzan rangos de flexibilidad importantes; otro ejemplo lo ofrecen las personas que laboran en los expendios de gasolina, donde los trabajadores no tienen un salario fijo, sus ingresos están determinados por las propinas que los usuarios del servicio les dan, se les exige el cumplimiento de un horario y no cuentan con seguridad social ni prestación alguna. Un ejemplo más es el de aquellos jóvenes que se contratan como *microbuseros*, trabajadores que no cuentan con las prestaciones de ley, deben cumplir jornadas de trabajo que van más allá de las ocho horas, el patrón decide el día de descanso del trabajador, está obligado a dar mantenimiento al vehículo, entre otras actividades (García, 2008; López, 2008).

Si se considera que el trabajo *regular* es aquel empleo protegido y seguro, con posibilidades de promoción, de retiro y buenas condiciones laborales, se observa que las expresiones del trabajo precario se alejan de lo normativo, lo regulado y lo institucional. Se convierte entonces en un empleo que responde a nuevas necesidades y exigencias del sistema productivo.

En el ámbito de lo que se va a considerar como trabajo precario, se destacan algunas dimensiones que permitirán delimitar de manera más clara la cuestión y que hacen del trabajo un espacio poco atractivo por el escaso o nulo grado de satisfacción que otorga a quienes en él se desempeñan. Estas dimensiones son: *a*) la discontinuidad; los trabajos de este tipo tienen una duración más bien corta y el riesgo de pérdida es elevado; *b*) poco control sobre las condiciones de trabajo; el empleo se torna más

inseguro cuando disminuye la capacidad de controlar –de manera colectiva o individual– las condiciones laborales; *c*) desprotección; la mayoría de este tipo de empleos no tienen ningún tipo de protección legal, carecen de prestaciones sociales; en algunos casos no son cubiertos por sistema de seguridad social alguno y están desprovistos de toda protección frente a posibles despidos, además de que presentan condiciones inadecuadas de trabajo con horarios sumamente flexibles, etcétera; y *d*) bajos salarios; los ingresos en este tipo de empleos tienden hacia la baja. En este sentido, la precariedad laboral tiene que ver con inestabilidad, poca o nula protección legal, inseguridad y vulnerabilidad económica (Agulló, 2000; Antón 2005).

De acuerdo con Schkolnik (2002), los empleos se tornan menos estables, de corta duración; las jornadas de trabajo se adaptan y los trabajos con contratos permanentes en un mismo puesto y en una misma empresa se extinguen. Los oficios aprendidos en el puesto de trabajo así como los títulos profesionales dejan de ser una garantía para la obtención de un empleo.

Cabe enfatizar que el ámbito de inserción de los jóvenes en general se ubica en el sector de alta informalidad, y cuando llegan a conseguir un empleo, éste es de menor salario y menor protección social, de mayor precariedad e inestabilidad; aunque si bien es poca la información con que se cuenta en relación con los contratos de trabajo juvenil, son precisamente los grupos más jóvenes los que participan de estas nuevas reglas que impone el mundo del trabajo. La precarización cambia la naturaleza del trabajo al debilitar los nexos y compromisos entre trabajadores, sindicatos y empresas, factores clave para incrementar la productividad y mejorar la calidad del empleo (Abdala, 2000).

USO DEL TIEMPO Y ACTIVIDADES DE LOS JÓVENES

Se supondría que las actividades de los y las jóvenes están enfocadas hacia el cumplimiento de sus deberes escolares. Sin embargo, muchos de ellos, especialmente después de los 15 años, distribuyen su tiempo para realizar actividades como tareas domésticas –preparación de alimentos, lavado de ropa, limpieza de casa, cuidado de niños, etcétera–, trabajos eventuales o bien preparación de exámenes de ingreso a instituciones de educación media y superior, entre otras.

En el Cuadro 2 puede observarse que 92.9% de los jóvenes, cuyas edades fluctúan entre los 12 y 14 años, dedica su tiempo sólo a los estudios, y a medida que la edad de éstos avanza, sus actividades se diversifican; se observa que entre los 15 y los 19 años su participación en la escuela se reduce considerablemente y su presencia en el ámbito laboral aumenta, en especial en el caso de los varones. Otro aspecto importante es que las mujeres entre los 25 y los 29 años (58.9%) declaran no estudiar ni trabajar, mientras que en el caso de los varones 83.7% indica que sólo trabaja, y un porcentaje mínimo en este rango de edad distribuye su tiempo entre el trabajo y los estudios. Por otra parte, hablar de jóvenes que sólo trabajan o que no estudian ni trabajan, hace pensar que ellas dedican su esfuerzo a los quehaceres domésticos y cuidado de la familia, mientras que los varones se convirtieron en jefes de familia.

Recientemente se presentó un estudio que revela que la generación de los llamados *ni-ni* –jóvenes que ni estudian ni trabajan–, cuyas edades fluctúan entre los 12 y los 19 años, asciende a 7.5 millones en México, de

Cuadro 2
Jóvenes que trabajan o estudian
México 2005

Grupos de edades	12-14	15-19	20-24	25-29
Hombres				
Sólo estudia	93.2	58.9	25.7	6.1
Sólo trabaja	0.5	23.3	49.2	83.7
Estudia y trabaja	0.6	9.1	13.7	3.1
No estudia ni trabaja	5.8	8.8	11.3	7.2
NS/NC	----	---	0.1	----
Mujeres				
Solo estudia	92.6	63.0	23.5	6.0
Solo trabaja	0.6	8.4	25.9	33.2
Estudio y trabaja	0.6	5.9	4.2	1.9
No estudio ni trabaja	6.3	22.7	46.1	58.9
NS/NC	----	----	0.3	----

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

los cuales cuatro quintas partes son mujeres.⁶ Este segmento de la población, al ser excluido de los establecimientos escolares, hace mucho más difícil su incorporación al mundo del trabajo y lo imposibilita para contribuir económicamente al desarrollo familiar. Esta situación ofrece una referencia de las condiciones que prevalecen en el país y pone de manifiesto la ausencia de políticas públicas dirigidas a este colectivo.

Si se observan los datos que sobre escolaridad ofrece el Cuadro 3, se concluye que del total de los varones, poco más del 19% terminó los estudios de secundaria, 15.9% tiene estudios universitarios no acabados y cerca de 9% tiene estudios universitarios. Mientras que en el caso de las mujeres, 22% señala haber concluido con sus estudios de secundaria y sólo 5% alcanza un grado universitario. Son los varones los que continúan estudiando y llegan a terminar los niveles de preparatoria y universidad. Por tanto, las diferencias entre sexo son significativas en lo que se refiere a participación en el sistema educativo y las características de edad y educación permiten explicar las discontinuidades y la segmentación del mercado de trabajo.

La gran mayoría de jóvenes, independientemente de la situación económica en la que viven, enfrenta problemas de desempleo, ello resulta cierto para todos los niveles educacionales, incluso el de aquellos con mayor preparación académica.

Un fenómeno que tiende a hacerse más evidente es la caída en el desempleo de jóvenes que tienen un menor nivel escolar, ya que otro factor que influye en la posibilidad o no de insertarse en el mercado laboral es el nivel educativo. Los jóvenes sin escolaridad o con escolaridad incompleta se concentran en los grupos de menores ingresos, cuanto más bajo es su nivel de escolaridad mayores son sus posibilidades de encontrarse sin empleo; o bien, recibir ingresos inferiores y vivir bajo amenaza constante de despido en ciclos de adversidad económica, lo que significa que los jóvenes no sólo estarán más tiempo desempleados, sino que tendrán en promedio ingresos más bajos.

En el Cuadro 4 se observa que la edad es un indicador fundamental del momento de abandono de su vida escolar, ya que en el 2005, 37.5% señaló haber abandonado sus estudios entre los 15 y los 17 años; le siguen, con 25.6%, aquellos cuya deserción escolar se dio entre los 18 y los 20 años.

⁶ Véase *El Financiero*, 24 de marzo de 2010.

Cuadro 3
Nivel de escolaridad
México 2005

Grupos de edades	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Preparatoria			Universidad	
					incompleta	completa	Preparatoria completa	incompleta	completa
Hombres									
12-14	10.3	18.7	62.9	7.6	0.5	--	--	--	--
15-19	1.4	7.6	7.9	29.0	26.7	16.2	12.0	--	--
20-24	2.2	8.0	2.3	17.9	9.5	20.2	28.1	11.7	11.7
25-29	6.1	5.5	7.9	20.0	2.2	13.6	20.1	24.7	24.7
Total	4.5	9.4	17.0	19.6	11.1	13.5	15.9	9.0	9.0
Mujeres									
12-14	6.2	20.9	69.2	19.6	0.2	--	--	--	--
15-19	3.8	4.3	7.6	3.5	29.1	11.3	16.6	--	--
20-24	2.6	14.9	3.9	27.2	5.9	14.4	27.3	8.9	8.9
25-29	9.4	14.3	4.7	22.1	4.0	15.6	12.5	10.7	10.7
Total	5.2	12.6	16.9	22.0	11.6	11.2	15.5	5.0	5.0

FUENTE: Encuesta Nacional de Juventud 2005 (Imjuventud, 2006).

Cuadro 4
Edad en la que los jóvenes dejaron de estudiar
México 2005

	Hombres	Mujeres	Total
Antes de los 12 años	1.6	2.7	2.0
De 12 a 14 años	20.7	22.6	21.8
De 15 a 17 años	31.7	42.2	37.5
De 18 a 20 años	28.2	23.4	25.6
Más de 20 años	17.8	9.1	13.1
Total			100

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

El asunto se torna más grave cuando se observa el Cuadro 5, el cual hace referencia a las causas que generaron el abandono escolar: poco más de 50% de los varones y casi 35% de las mujeres contestaron que abandonaron sus estudios por motivos económicos, situación que implica que estos jóvenes optaron por prolongar y, en algunos casos, abandonar su proceso educativo y de formación. Es importante considerar que el nivel socioeconómico familiar es determinante en cuanto a la decisión por mantener una u otra actividad; en este sentido, la deserción escolar estructura las formas de inserción al mercado de trabajo, pues para muchos de ellos el abandono escolar se produce de manera natural y la deserción se inscribe entonces en el mundo de su cotidianidad.

Una de las claves de éxito en toda dinámica económica radica en la posibilidad de lograr que las y los jóvenes sean capaces de procesar adecuadamente su inserción al mundo del trabajo. Quien tiene la suerte de tener un empleo, tiene ingresos propios y puede construir su identidad y autonomía en mejores condiciones. Es importante destacar las circunstancias de aquellos jóvenes que se encuentran en las filas del desempleo, dado que para amplios colectivos juveniles dicha situación parece configurarse como una ineludible estación de tránsito entre el periodo de formación y el inicio de su incorporación a la actividad laboral, que incluye una forma precaria de inserción en el mercado de trabajo (Alexim, 2002; Moral, 2002).

Cuadro 5
Motivos que tuvieron los jóvenes para dejar de estudiar
México 2005

Motivos*	Hombres	Mujeres	Total
Tenía que trabajar	51.3	34.8	42.4
Porque no me gusta estudiar	30.3	28.1	29.1
Porque acabe mis estudios	18.0	16.0	16.9
Mis padres ya no quisieron que estudiara	9.0	14.8	12.1
Para cuidar a la familia	5.2	15.3	10.6

*Los resultados no suman 100%.

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

Cuando a los jóvenes se les preguntó si alguna vez habían trabajado (Cuadro 6), las respuestas arrojaron lo siguiente: 45.3% de los varones cuyas edades fluctuaban entre los 15 y los 19 años respondieron que ya habían trabajado; se observa que a medida que la edad avanza el porcentaje de los que han trabajado por lo menos una vez se incrementa hasta alcanzar 91.6%. Fenómeno parecido se observa en el caso de las mujeres. No obstante, cabe señalar que la tasa de participación de los hombres en el mercado de trabajo es representativamente mayor que el de las mujeres. El resultado de ello, es la exclusión de las mujeres por la falta de experiencia y la ausencia de hábitos de trabajo, o bien porque no tienen obligación en el sostenimiento del hogar y dedican parte de su tiempo al trabajo doméstico.

Como se observa en el Cuadro 7, la frecuencia más alta (51.5%) para el inicio laboral se da en el periodo comprendido entre los 15 y 18 años, aunque es posible que una proporción importante (24.4%) comience a trabajar entre los 12 y los 14 años. Los porcentajes son reveladores, ya que 75% de los encuestados obtuvieron su primer trabajo entre los 12 y los 18 años. Con este hecho, es posible pensar que en el mundo de los jóvenes, el acceso al mercado de trabajo no constituye en su momento un evento traumático; es más, su incorporación a alguna actividad productiva se convierte para algunos en el paso necesario para la vida adulta.

En la información que ofrece la ENJ (2005) se encuentra un dato importante: el grueso de los jóvenes que trabaja no cuenta con un contrato en su primer empleo; como se puede observar, los más afectados son los jóvenes entre los 12 y los 14 años, y en especial las mujeres, pues de las

Cuadro 6
 Jóvenes que alguna vez han trabajado
 México 2005

Grupos de edades	12-14	15-19	20-24	25-29*
Hombres				
Sí	8.6	45.3	75.7	91.6
No	91.4	54.6	24.3	8.3
Mujeres				
Sí	7.3	29.3	57.0	66.2
No	92.7	70.7	42.9	33.3

*Se registra un 0.5 en NS/NC.

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

Cuadro 7
 Edad en la que los jóvenes obtuvieron su primer trabajo
 México 2005

Grupo de edad	Hombres	Mujeres	Total
De 12 a 14 años	25.6	22.7	24.4
De 15 a 16 años	22	26	23.8
De 17 a 18 años	26.8	29	27.7
De 19 a 20 años	13	11.9	12.5
NS/NC			11.6
Total			100

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

que trabajan, 98.2% no tenía un contrato que normara su relación de trabajo. Otro grupo de edades que experimenta la falta de un contrato es el de 15 a 19 años, cuyo porcentaje alcanza para los varones hasta 80% (Cuadro 8). Lo anterior pone en evidencia la falta de acciones por parte del Estado en lo que se refiere al trabajo de inspección y vigilancia sobre las condiciones bajo las cuales este colectivo realiza su trabajo; lo que se encuentra es un escenario laboral en el que el joven que desea incorporarse al mercado de trabajo estará en una situación de indefensión, en la que aspectos tales como las formas de contratación –por obra determinada, medio tiempo, por horas, a destajo–, y la facilidad para el despido se convierte para quienes desean trabajar, en parte de lo cotidiano.

Cuadro 8
 Jóvenes que tenían contrato de trabajo en su empleo
 México 2005

Grupos de edades	12-14	15-19	20-24	25-29
Hombres				
Sí	3.7	19.0	33.8	33.5
No	96.2	80.7	66.1	65.6
NS/NC	----	0.3	0.1	0.8
Mujeres				
Sí	1.8	21.7	24.5	30.0
No	98.2	78.0	75.2	68.8
NS/NC	----	0.3	0.3	1.2

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

A pesar de que en algunos grupos de edad su jornada de trabajo va más allá de las 8 horas (Cuadro 9), el caso más dramático es el de los y las jóvenes cuyas edades van de 12 a 14 años; los varones (56.3%) manifiestan que trabajan nueve y más horas; las mujeres (35.8%) indican que su jornada es de más de ocho horas.

Datos más recientes indican que de los jóvenes ocupados de 14 a 29 años, 54% trabaja en el sector terciario –servicios y comercio–, 29.8% en el secundario y 12.1% en el primario. Por su posición en la ocupación, la mayor parte de estos jóvenes (77.8%, 10.7 millones) son subordinados con remuneración específica; los no remunerados son 11.4% (1.6 millones); quienes trabajan por cuenta propia son 9.3%, que equivale 1.3 millones; y los empleadores 1.5%, que da un total de 200 mil jóvenes. Según su jornada de trabajo, casi un millón de jóvenes trabaja menos de 15 horas semanales, en el extremo contrario se ubican 3.6 millones que laboran más de 48 horas a la semana y quienes trabajan entre 35 y 40 son 45.7% (INEGI, 2007:6).

Pero ¿cómo obtienen o encuentran su empleo los jóvenes? El mecanismo más usual para incorporarse por primera vez al mundo laboral es mediante un *amigo* o un *familiar*, así lo revela el ejercicio realizado en 2005; si a estos dos indicadores le sumamos el de *por recomendación*, se alcanza 80%, lo cual indica que estas situaciones conforman un panorama en el que las redes sociales y familiares son la base de esta experiencia

Cuadro 9
Horas de trabajo en el primer empleo
México 2005

Grupos de edades	12-14	15-19	20-24	25-29
Hombres				
Menos de 4 Horas	8.8	2.7	1.4	0.7
4 a 6 horas	30.0	38.4	35.9	36.3
7 a 8 horas	4.6	47.7	43.6	40.4
9 a 10 horas	49.5	5.9	8.5	15.5
Más de 10 horas	6.8	5.1	9.3	4.7
NS/NC	0.3	0.3	1.2	2.6
Mujeres				
Menos de 4 Horas	15.0	3.7	1.6	2.0
4 a 6 horas	40.9	29.3	31.4	26.4
7 a 8 horas	8.3	34.4	45.3	50.8
9 a 10 horas	28.3	26.2	14.7	10.7
Más de 10 horas	7.5	5.9	6.4	3.9
NS/NC	---	0.7	0.7	6.1

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

(Cuadro 10). Al parecer, los trabajos que ocupan los jóvenes presentan una línea más o menos definida, los primeros trabajos a los que acceden provienen del mercado de trabajo secundario, por lo general son informales y no calificados. Muchos jóvenes egresados de las instituciones educativas pasan sus primeros años en trabajos de este tipo o en negocios familiares donde las condiciones de trabajo son mucho más relajadas, pues el carácter familiar de estas empresas hace que las pocas vacantes que existen se cubran con parientes y amigos.

Sobre las trayectorias laborales encontramos que a partir de su primer empleo, muchos de los jóvenes permanecen en el mercado de trabajo, en su empleo original o bien mudándose a otros trabajos. Aparentemente no existe gran diferencia entre hombres y mujeres respecto de la edad a la que ingresan al mercado laboral, en el sentido de que lo hacen entre las edades de 15 a 19 años. Lo mismo sucede cuando se les cuestionó acerca de los empleos que habían ocupado: los varones de 20 y hasta 29 años manifiestan haber tenido mayor movilidad laboral a lo largo de su trayectoria, y las mujeres señalan haber cambiado de trabajo sólo en una ocasión (32.1%) (Cuadro 11).

Cuadro 10
Mecanismos para obtener el primer empleo
México 2005

Mecanismo de obtención	Hombres	Mujeres	Total
Me lo consiguió un familiar	19.3	18.3	18.9
Por bolsa de trabajo	2.5	4.2	3.2
Por un amigo	34.5	27.8	31.6
Me contrató un familiar	20.0	16.0	18.2
Agencia de empleo	0.7	1.2	0.9
Por recomendación	8.2	11.7	9.7

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

Cuadro 11
Número de trabajos que han tenido los jóvenes
México 2005

Número de trabajos	Grupos de edades			
	12-14	15-19	20-24	25-29
Hombres				
1	44.5	49.5	41.3	21.6
2	42.7	13.7	9.3	16.8
3	7.3	17.8	13.6	25.4
Más de 3	5.2	17.0	25.4	31.8
Mujeres				
1	60.6	47.6	41.3	24.7
2	15.8	22.7	21.8	32.1
3	2.2	8.4	12.8	10.7
Más de 3	6.9	18.6	20.8	29.6

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

Según se desprende de las respuestas dadas por los jóvenes encuestados, la temporalidad en el empleo se ha convertido en un elemento transversal dentro del mercado laboral; la mayoría de los trabajos adquieren el carácter de temporal por las propias características del empleo, tipo de contrato, cambios de horario, actividades múltiples, cambios de local, pago por horas, entre otras. De hecho, es una inestabilidad no controlada

por los jóvenes y dependerá básicamente de la demanda del servicio o producto que ofrece la empresa.

Analizar las exigencias que los jóvenes hacen a la actividad laboral, puede resultar una de las formas más prácticas y adecuadas de percibir la relación de los jóvenes con el trabajo. En el Cuadro 12 podemos observar lo siguiente: en el *binomio* jóvenes-trabajo se observa una formulación sumamente indicativa sobre aquellos aspectos que los jóvenes valoran de su actividad laboral. De acuerdo con las encuestas, los y las jóvenes demandan mejores contenidos de su ocupación laboral; por ejemplo, tener un trabajo significativo y útil en el que aprendan y vayan adquiriendo cierta experiencia, destrezas y habilidades; que dicha actividad ayude a la afirmación de sí mismo. Reclaman una mejor naturaleza en el seno del trabajo (clima agradable, entorno motivador) (18.7%). Es decir, que su actividad laboral se inscriba en un proceso de desarrollo y de realización personal. En lo que se refiere a sueldos y salarios, si bien el pago es importante, la demanda salarial (18.6%) y el deseo de un buen ambiente laboral se presentan casi con el mismo resultado, dando más significado a la adquisición de experiencia (22%).

Cuadro 12
Aspectos que más les agradan de su actual o último trabajo
México 2005

Lo que más le gusta	Hombres	Mujeres	Total
El salario o sueldo	20.5	14.5	18.6
Que puedes ascender	5.8	5.0	5.5
Que adquieres experiencia	22.5	21.1	22.0
Que existe un buen ambiente	19.0	18.0	18.7
Que tienes tiempo para la familia	14.0	20.7	16.1
Que aplicas lo que estudiaste	3.5	3.6	3.6
Que tienes tiempo para estudiar	8.8	9.5	9.0

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

Las dificultades que enfrentan los distintos grupos juveniles al intentar acceder al mercado de trabajo se ven acompañadas por la valoración que de éste tienen esos jóvenes. ¿Cuáles son aquellos aspectos que los jóvenes consideran importantes para la adquisición de un empleo? Si se revisa el

Cuadro 13, aparece en primer lugar la educación como el factor más importante, ya que la mayoría de los encuestados consideró que la falta de una educación formal es la fuente de desocupación (51.9%). En segundo lugar está la experiencia laboral (32.9%), fenómeno que desde su perspectiva contribuye a la desocupación de los jóvenes.

Cuadro 13
Aspectos que los jóvenes consideran más importante para conseguir trabajo
México 2005

Aspectos más importantes	Hombres	Mujeres	Total
La educación	53.0	50.0	51.9
La experiencia laboral	32.9	32.8	32.9
La buena apariencia	2.3	4.5	3.4
Los contactos personales	5.6	4.5	5.0
La suerte	2.4	2.4	2.4
Todas	3.1	3.8	3.5

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

En el mismo sentido, el Cuadro 14 indica que para el 2005 el peso de las respuestas (88.4%) indica que los jóvenes consideran que no tienen trabajo por alguna de las tres causas: falta de empleo, falta de experiencia o bien por la situación económica por la que atraviesa el país. Así, los jóvenes buscadores de empleo enfrentan una serie de contradicciones en un mercado de trabajo altamente polarizado por los requerimientos de calificación profesional, situación para la que muchos de ellos no están preparados, debido a que sus resultados escolares son pobres, lo que acelera su incorporación al trabajo con la percepción de que tal vez la escuela no es necesariamente el elemento que mejore su nivel de vida personal y familiar. Es importante advertir que este fenómeno del desempleo juvenil no es reciente, desde hace algunos años la OCDE califica al problema como el elemento definitorio de las sociedades actuales (OCDE, 1984).

Una situación es clara, el mundo de la producción y de los servicios experimenta cambios permanentes, presenta avances tecnológicos, exige competencias, habilidades y destrezas básicas, educativas, actitudinales y de comportamiento, ausentes en los mecanismos de socialización de los adolescentes y jóvenes que carecen de un capital social que les facilite el acceso al mercado de trabajo.

Cuadro 14
Razones que los jóvenes atribuyen para estar sin trabajo
México 2005

Razones de desempleo	Hombres	Mujeres	Total
Insuficiente preparación	18.7	14.9	16.1
Falta de experiencia	20.3	33.3	29.3
No hay empleo	42.0	35.3	37.4
Situación económica del país	21.6	21.8	21.7
Discapacidad o enfermedad	33	0.4	1.3
Carencia de relaciones	2.9	4.9	4.3
Por mi edad	22.4	17.8	19.2
Por mi apariencia	0.1	1.4	1.0

FUENTE: *Encuesta Nacional de Juventud 2005* (Imjuventud, 2006).

Desde hace muchos años, los jóvenes en México enfrentan un futuro incierto; en este sentido, el Programa Nacional de la Juventud (PNJ) 2002-2006 resalta que históricamente el desempleo ha afectado principalmente a los más jóvenes, pues la tasa de desempleo abierto (TDA) de éstos, duplican y hasta triplican la de los adultos, ya que afecta más a la población de entre los 14 y 24 años. Por su parte, Conapo reconoce la difícil situación de apoyo a los jóvenes a una edad en la que idealmente se esperaría que el grueso de este sector canalizara sus esfuerzos al proceso educativo y de formación.

PROPUESTAS DE ACCIÓN A FAVOR DE LOS JÓVENES

Hasta aquí se ha intentado mostrar cómo la inserción laboral de los y las jóvenes presenta características particulares, identificando no sólo el papel que tiene la educación en este proceso sino también la exigencia de ciertas habilidades y competencias que en el ámbito laboral se requieren. De igual forma, se plantea cómo el funcionamiento de los mercados de trabajo –mayor o menor flexibilidad– determina también las posibilidades de crecimiento y desarrollo de este colectivo.

De lo anteriormente expuesto se deriva que la población joven de México enfrenta problemas que requieren de políticas públicas enfocadas

a este colectivo. Al respecto, Samaniego (2000) destaca que es necesario realizar esfuerzos que vinculen la educación y la capacitación con las necesidades reales y cambiantes del aparato productivo y de servicios. Para ello será necesario que las instituciones educativas establezcan sistemas de modernización de sus instalaciones y que parte importante de sus recursos se dirijan a la actualización permanente de docentes. Como segundo aspecto se resalta que las instituciones educativas deberán poner especial cuidado en el proceso de transición escuela-trabajo, ya que los jóvenes requieren de orientación, preparación y apoyo mediante esquemas que les faciliten el acercamiento al mundo del trabajo.

Por otra parte, se destaca la necesidad de definir con claridad el grupo meta, considerando la situación de género, nivel educativo, hogar de origen y zona de residencia, ya que estos factores inciden en las formas de inserción de los jóvenes tanto a las instituciones educativas como en los mercados de trabajo (Weller, 2006).

En su trabajo sobre los jóvenes en situación de pobreza,⁷ Pieck (2000) señala la importancia de diseñar estrategias de retención e incorporación de los y las jóvenes al sistema educativo; estrategias que deben acompañarse con mejoras sustanciales en los planes y programas de estudio en los niveles de secundaria, técnico, medio superior y universitario. Lo anterior permitirá elevar los perfiles educativos terminales de las y los egresados, ya que la mejora del perfil de éstos, se vincula de manera potencial en el desarrollo de los jóvenes con los espacios de trabajo.

De acuerdo con Rodríguez (2008:58), resulta fundamental diseñar planes integrales que, en materia de salud, educación, trabajo, cultura, uso del tiempo libre, etcétera, se incorporen a los planes nacionales de desarrollo y consideren fundamental el papel de los jóvenes, pues ellos son los actores estratégicos en la construcción de la sociedad. Es importante dotar a las políticas públicas no sólo de una perspectiva de género, sino también de una *perspectiva generacional*.

⁷ Este texto forma parte de un conjunto de estudios coordinados por Gallart (2000), todos ellos relacionados con juventud, capacitación y pobreza en un marco regional –América Latina. En los trabajos, los autores destacan la importancia que se debe dar a los programas e instituciones dedicadas a la educación, la capacitación y la formación profesional con el propósito de apoyar a los y las jóvenes en situación de exclusión.

BIBLIOGRAFÍA

- Agulló, E. (2000), *Jóvenes, trabajo e identidad*, Universidad de Oviedo, España.
- Alexim, J. (2002), “Educación y empleo juvenil en América Latina”, en *Relaciones de trabajo, empleo y formación profesional*, Cinterfor, Montevideo.
- Antón, A. (2005), *Precariedad laboral juvenil*, mimeo, Madrid.
- Balardini, S. (2008), “¿Qué hay de nuevo, viejo?”, *Nueva Sociedad*, núm. 200, Venezuela.
- Dávila y Ghiardo (2008), “Trayectorias, transiciones y condiciones juveniles en Chile”, *Nueva Sociedad*, núm. 200, Venezuela.
- Fawcett, C. (2002), “Los jóvenes latinoamericanos en transición: un análisis sobre el desempleo juvenil en América Latina y el Caribe”, documento preparado para el seminario *Desarrollando consenso en torno al mercado de trabajo y las políticas de empleo en el área andina*, BID/ Fundación Tinker, (mimeo) [www.iadb.org/sds/doc/Youthunemployment.pdf].
- Gallart, Ma. (coord.) (2000), *Formación, pobreza y exclusión: los programas para los jóvenes*, Cinterfor/OIT, Montevideo.
- García, C. (2008), “Jóvenes y trabajo precario en los establecimientos de comida rápida”, *Veredas. Revista del pensamiento sociológico*, núm. 16, UAM-Xochimilco, México.
- Imjuventud (2006), *Encuesta nacional de juventud 2005*, SEP/Imjuventud, México.
- INEGI (2000), *Los jóvenes en México*, INEGI, México.
- (2007), *Estadísticas a propósito del Día Internacional de la Juventud*, INEGI, México.
- INEGI-CEPAL (1993), *Magnitud y evolución de la pobreza en México 1984-199*, INEGI/CEPAL, México.
- López, J. (2008), “Microbuseros, situación laboral y sus consecuencias” (mimeo), México.
- Moral, F. (2002), *Las condiciones de vida de los jóvenes desempleados*, informe preparado para el Injuve, Madrid.
- OCDE (1984), *La naturaleza del desempleo de los jóvenes*, MTSS, Madrid.
- OIT (2007), *Trabajo decente y juventud. México*, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.
- Pérez y Urteaga (2001), “Los nuevos guerreros del mercado. Trayectorias laborales de jóvenes buscadores de empleo”, en Pieck, E. (coord.) (2001), *Los jóvenes y el trabajo, la educación frente a la exclusión social*, UIA/IMJ/Unicef/ Cinterfor/Conalep/RET, México, pp. 335-400.
- Pieck, E. (2000), “La capacitación para los jóvenes en situación de pobreza. El caso de México”, en Gallart, Ma. (coord.) (2000), *Formación, pobreza y exclusión: los programas para los jóvenes*, Cinterfor, Montevideo.

- Ramírez y Castro (2000), “Programas de capacitación para jóvenes en condiciones de pobreza”, en Gallart, Ma. (coord.) (2000), *Formación, pobreza y exclusión: los programas para los jóvenes*, Cinterfor, Montevideo.
- Rodríguez, E. (2008), “Juventud, desarrollo y democracia en América Latina”, *Nueva Sociedad*, núm. 200, Venezuela.
- Samaniego, N. (2000), *Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo en México en los inicios del siglo XXI*, OIT, México.
- Schkolnik, M. (2002), “Otra mirada al desempleo juvenil”, *Jóvenes*, nueva época, año 6, núm. 17, junio-diciembre, México, pp. 94-109.
- Serna, L. (1998), “Globalización y participación juvenil. En búsqueda de elementos para la reflexión”, *Jóvenes*, cuarta época, año 2, núm. 5, junio-diciembre, México, pp. 94-109.
- Weller, J. (2006), “Jóvenes, pobreza y dinámica demográfica: el eslabón del mercado de trabajo”, documento preparado para la Reunión de Expertos sobre Población y Pobreza en América Latina y el Caribe, CEPAL/UNFPA, Chile.

Oliveira, 2004 referencia incompleta

Gajardo y Milos, 2000 referencia incompleta

Abdala, 2000 referencia incompleta

La migración de ayer y de hoy

Federico Novelo Urdanivia*

LA VIEJA Y LA NUEVA MIGRACIÓN INTERNACIONAL

Tanto a la luz de los incentivos, de los espacios de origen y destino, y de las magnitudes, los flujos migratorios internacionales –entre la etapa de mayor intensidad (durante el último tercio del siglo XIX) y la actual, caracterizada por un nuevo momento de la globalización (a partir de 1989, año del derrumbe del Muro de Berlín y, sobre todo, de la formalización del llamado *Consenso de Washington*)– muestran muy pocas similitudes y notables diferencias. La vieja migración fluyó principalmente de los países *antiguos* a los *nuevos*, fue impulsada por factores de expulsión –como las tecnologías ahorradoras de fuerza de trabajo, y las consecuentes reducciones salariales– y de atracción –como los requerimientos de mano de obra calificada en incipientes procesos de industrialización– y significó alrededor de 10% de la población mundial de la época. Según Martin Wolf:

En los cuarenta años previos a la Primera Guerra Mundial, la migración aumentó la fuerza de trabajo en el Nuevo Mundo en un tercio y redujo la fuerza de trabajo europea en un octavo. Estas cifras no han sido superadas ni siquiera por California y México durante los últimos cuarenta años (Bhagwati, 2005:312).

* Profesor-investigador en el Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

La vieja migración contó, también, con el beneplácito de las sociedades anfitrionas que, en muchos casos, hospedaron nuevas zonas de asentamientos recientes.

La nueva migración fluye principalmente de los países pobres a los países ricos; es impulsada, en lo fundamental, por los notables diferenciales en salario y comporta la movilización de alrededor del 3% de la actual población mundial (191 millones de personas) y su magnitud tiende a reducirse (Arango, 2007:9). Como factor de expulsión opera una deliberada política establecida por los gobiernos de los países de origen, que promueve el desarrollo preferente del mercado externo, castigando al interno, mismo que en las sociedades plurales y heterogéneas –¿cuál no lo es actualmente?– representa el más significativo elemento de cohesión social. Cuando el mercado interno es estratégico, tal relevancia se hace visible por medio de los aumentos recurrentes del salario real; cuando no es así, acontece lo inverso (Furtado, 1998:42-56). Esta nueva migración produce, en las sociedades de destino, sentimientos encontrados: se juzga necesaria en lo económico e inconveniente en lo social; los inmigrantes son necesarios, pero no son bienvenidos (Arango, 2007:9).

Un especialista en el tema migratorio propone tres factores de transformación que, verificados al calor de la globalización, explican el hecho notable por el que el número de personas que residen por más de un año en un país distinto al que nacieron, pasó de 150 millones en el año 2000 a 191 millones en la actualidad; los factores propuestos son:

- a) El crecimiento de las desigualdades internacionales e internas en los países.
- b) La percepción de esas desigualdades –y de las oportunidades de reducirlas a partir de la movilidad– se vuelve más aguda e inmediata por la penetración de los medios de comunicación globales.
- c) El desplazamiento físico se ha visto facilitado por el progreso en los transportes internacionales (Pastore, 2007:110).

Para el mundo contemporáneo, la relevancia de los migrantes resulta de muy difícil exageración:

En positivo y en negativo representan hoy el principal factor de transformación social, cultural y demográfica en muchos países avanzados. Si desaparecieran o fueran a la huelga todos juntos, en todo el mundo, el mismo día,

las sociedades y las economías de los países ricos se verían descalabradas: cultivos que se pudrirían en los campos, ciudades congestionadas por la basura, talleres cerrados, ancianos no autosuficientes abandonados solos, oleadas enteras de padres obligados a ausentarse del trabajo para atender a sus hijos, y descensos de la productividad en todos los sectores. En el lado opuesto, los países y las regiones con mayores tasas de emigración, privados de la crucial amortización social que suponen los envíos de dinero, se arriesgarían al colapso (Pastore, 2007:110).

El fenómeno produce ambivalencias, tanto en las sociedades de destino como en las de origen: para las primeras, la inmigración resulta, simultáneamente, necesaria e indeseable; para las segundas, se tiene una fe profunda en el supuesto carácter salvador de las remesas, combinada con un gran temor a la fuga de cerebros. Este panorama, entre otros efectos, propicia una notable opacidad a la hora de definir el interés nacional, en el diseño de las políticas migratorias.

HACIA LA CARACTERIZACIÓN DE LA MIGRACIÓN MEXICANA

Los agentes económicos, en el ambiente dominado por el mercado y sus notables fallas, responden a incentivos, positivos o adversos, para definir sus decisiones fundamentales. ¿Por qué emigra hacia Estados Unidos una proporción tan significativa de la población mexicana en edad de trabajar? Para Ravenstein, la reflexión relativa a la importancia de los incentivos materiales y la comparación de los indicadores básicos, arroja la respuesta:

Las leyes malas u opresivas, los impuestos elevados, un clima poco atractivo, un entorno social desagradable e incluso la coacción (comercio de esclavos, deportación) han producido y siguen produciendo corrientes migratorias, pero ninguna de estas corrientes se puede comparar en volumen con las que surgen del deseo inherente de la mayoría de los hombres a prosperar en el aspecto material (Arango, 2003:6).

Para Kennedy, las grandes diferencias, económicas y sociales, que existen entre Estados Unidos y México, conforman un caso único en todo el planeta: “la distancia de renta entre Estados Unidos y México es la mayor del mundo entre dos países contiguos” (Huntington, 2004:260-261). Las

asimetrías no se agotan en los diferenciales de ingreso y guardan relación con un amplio espectro de indicadores; quizá el mayor problema corresponde al alejamiento de las posibilidades de convergencia. El siguiente cuadro ilustra las diferencias existentes –algunas en proceso de agudización–, entre ambos países (Cuadro 1).

Cuadro 1
Estadísticas comparadas

Concepto	Estados	
	Unidos	México
Población (miles de habitantes)	275 372	97 379
Crecimiento anual reciente (10 años) de la población (%)	1.0	1.4
PIB (miles de millones de dólares)	9 810.2	573.9
Asimetría en el PIB (número de veces)	17	1
PIB per cápita anual (dólares)	35 619	5 903
Asimetría en el PIB per cápita (número de veces)	6	1
PEA en la agricultura (%)	2.6	17.5
En la industria (%)	22.9	26.9
En los servicios (%)	74.5	55.6
Diferencial salarial en la agricultura (número de veces)	>10	1
En la manufactura (número de veces)	6	1
Crecimiento promedio anual del salario en los últimos 5 años (%)	3.1	...
Ahorro / PIB (%)	17.7	7.1
Comercio Total (X + M) en el PIB (%)	20.8	59.4

NOTA: el periodo de referencia de estos indicadores es al cierre del 2000.

FUENTE: OCDE (2004b:151 y 278).

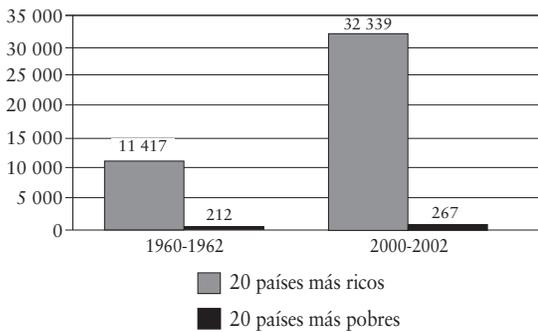
La profundización en la disparidad de ingresos entre países ricos y pobres constituye un fuerte incentivo para aumentar la presión para emigrar a los primeros, que responden erigiendo barreras más altas a la inmigración y a las importaciones primarias. En este sentido, el gran supuesto del consenso de Washington, en el que los mercados libres acarrearían la convergencia económica, es erróneo; de la misma forma que es equivocado el mito liberal, mediante el que las sociedades que se modernizan, se asemejan (Gray, 2001:34). El uniformismo que deriva de imaginar que hay un sólo sistema económico compatible con las exigencias de la modernidad favorece la negación de oportunidades, especialmente a los países pobres, para

buscar los mecanismos de su propio desarrollo, sin subordinación a los planteamientos económicos impuestos desde los organismos multilaterales, en los que la sobrerrepresentación de los países ricos es totalmente visible.

Más de una evidencia mueve a afirmar que, hasta ahora, la globalización no arroja resultados plausibles, según nos muestran la extensión y profundización de la pobreza, la desigualdad entre las naciones y a su interior, el magro listado de ganadores y la interminable lista de perdedores, las soberanías nacionales aplastadas, el páramo ambiental, la devastadora actividad del *dinero caliente* y, especialmente, la rigidez de los organismos responsables de promover la estabilidad y el crecimiento de las naciones, visiblemente lejana de lo acordado en Bretton Woods. La llamada *hipótesis de convergencia*, que sugiere un crecimiento más acelerado en las economías de los países pobres que se vinculan a los países ricos, en un ambiente de libre comercio y libertad para el tránsito de las inversiones –a escala global–, se ve más que desmentida por las evidencias disponibles.

Gráfica 1

PIB per capita en los países más pobres y más ricos 1960-1962, y 2000-2002
(en dólares constantes de 1995, promedio aritmético)



FUENTE: una muestra de 94 países y territorios con series cronológicas de datos 1960-2002 (Banco Mun-

Estas disparidades operan como un poderoso incentivo para la migración de los países pobres a los ricos y, en tal tendencia, el caso de la migración mexicana hacia Estados Unidos no puede representar ninguna excepción. La singularidad de estos flujos en particular descansa en su

prolongada duración, en su carácter masivo, en la vecindad entre México y Estados Unidos, en la creciente diversificación de los lugares de origen y destino, en la que corresponde a las actividades productivas donde habrá de emplearse y, en general, en la que es relativa a la evolución del perfil del migrante.

Existe un duradero proceso de búsqueda de oportunidades de ocupación en Estados Unidos, por parte de la mano de obra mexicana, que se originó en la porción de la población de México que se mantuvo en los territorios que, tras la invasión estadounidense al país y la firma de los Tratados Guadalupe-Hidalgo en 1848, le fueron arrebatados por Estados Unidos; continuó en la construcción del ferrocarril en este país, y en la cosecha de los cultivos diversos del sur estadounidense. En opinión de dos reconocidos expertos en el tema migratorio:

La migración entre México y Estados Unidos es un fenómeno centenario y muy probablemente es el flujo migratorio contemporáneo con mayor antigüedad en el ámbito mundial (Durand y Massey, 2003:45).

La referencia a un efecto peculiar, de separación de espacios que, antes de la pérdida de parte significativa del territorio mexicano, conformaban unidades (Durand y Massey 2003:45), tiende a favorecer el examen de la migración, no en la opción de aquella población fronteriza por pertenecer a uno u otro lado de la nueva frontera, sino a partir de los flujos provenientes del interior de México. Así, durante la segunda mitad del siglo XIX, el flujo migratorio encuentra un incentivo fundamental en la conexión ferrocarrilera de la estación Paso del Norte, Chihuahua, que –al tiempo que recibía al Ferrocarril Central Mexicano, desde la Ciudad de México– facilitaba que los mismos vagones se engancharan a los ferrocarriles de la Atchinson-Topeka-Santa Fe, Southern Pacific, Texas-Pacific y Galveston-Harrisburg-San Antonio.

Durante el siglo XX, algunos especialistas proponen una periodización, en cinco etapas, que arrancan en 1900 y, en cada caso, muestran una duración de entre 20 y 22 años. La primera, denominada también *fase del enganche*, llega hasta 1920 y es el resultado de tres factores diferenciados:

- a) El sistema de contratación de mano de obra privado y semiforzado, conocido como el enganche.

- b) La Revolución Mexicana y su secuela de decenas de miles de refugiados.
- c) El ingreso de Estados Unidos a la Primera Guerra Mundial, que limitó la llegada de nuevos inmigrantes europeos y demandó, de manera temporal, mano de obra barata, joven y trabajadora, proveniente de México.

La segunda fase, conocida también como la de las *deportaciones*, se sintoniza con los antecedentes, el estallido y las consecuencias de la Gran Depresión y se combina con el surgimiento y primeras operaciones de la Patrulla Fronteriza (1924). Se verifican en esta fase tres momentos de deportación masiva y uno de deportaciones cotidianas. De las primeras, se parte de la realizada en 1921, por razones coyunturales y con una rápida recuperación del flujo inmigrante; la segunda –de mucho más severos efectos sobre las redes y circuitos migratorios– se verifica entre 1929 y 1932, y la última, en 1939, se amortiguó por los programas de colonización agraria y de promoción agropecuaria del cardenismo.

La tercera fase corresponde totalmente al periodo que abarcaron las diversas ediciones de los programas *bracero*, que respondían a los requerimientos estadounidenses de trabajadores, especialmente agrícolas, que derivaron de la participación en la Segunda Guerra Mundial. El auge posbélico amplió el programa por otras dos décadas y, tras su conclusión formal, aun alcanzó una débil prolongación, de hecho, hasta 1967.

A partir de 1965 inicia la cuarta fase, que también se conoce como la era de los indocumentados (1965-1986). Tras decidir unilateralmente la conclusión de los convenios braceros, el gobierno de Estados Unidos también decidió dar un trato unilateral a la inmigración de trabajadores mexicanos, con apoyo en tres instrumentos: la legalización de una parte de ellos, bajo el sistema de cuotas por país; la llamada *institucionalización de la frontera* para dificultar el paso y limitar el libre tránsito y la deportación sistemática de los indocumentados.

La última fase del siglo XX se inicia en 1987 con la puesta en marcha de la *Immigration Reform and Control Act* (IRCA), y conforma una etapa de legalización combinada con *migración clandestina*. Es una reforma legal, también conocida como Simpson-Rodino, que modifica radicalmente el modelo migratorio de ida y vuelta que caracterizó a los programas *bracero*, tanto a la luz de una amplia amnistía (LAW) y del programa de trabajadores agrícolas especiales (SAW), que permitieron la legalización de más de 2.3

millones de mexicanos indocumentados. Con todo, la cobertura de la amnistía es mucho menos que incompleta y, por otro lado, la reforma legal introduce la aplicación de sanciones para empleadores de indocumentados; de ahí la emergencia de la *clandestinidad*,¹ con la falsificación y/o la simulación de documentos. En el largo cuadro siguiente es posible identificar el funcionamiento migratorio pendular, desde parte de la segunda fase de las enlistadas, con una duración aproximada entre los 20 y los 22 años para cada fase, y siempre derivado de la política migratoria de Estados Unidos, para abrir y cerrar la puerta, en atención al contexto internacional –de paz o de guerra–, al momento del ciclo económico –de auge o de crisis–, al ambiente político interno –presiones de grupos de interés, elecciones, xenofobia– y a los requerimientos de mano de obra en “el mercado de trabajo secundario” (Durand y Massey, 2003:46-48). El año base (1924) corresponde al inicio de operaciones de la Patrulla Fronteriza de Estados Unidos (Cuadro 2).

Cuadro 2
La migración mexicana en cifras

Año fiscal	Admitidos legalmente	Braceros	Trabajadores H-2	Deportados
1924	87 648			4 614
1925	32 378			2 961
1926	42 638			4 047
1927	66 766			4 495
1928	57 765			5 529
1929	38 980			8 538
1930	11 915			18 319
1931	2 627			8 409
1932	1 674			7 116
1933	1 514			15 875
1934	1 470			8 910

continúa...

¹ Sin duda, este fenómeno tenderá a profundizarse con la aprobación, por parte de la Cámara de Representantes y del Senado de Estados Unidos, del proyecto de ley antiinmigratorio Real ID –Identificación Auténtica–, también conocido por las siglas HR 418, iniciativa del congresista James Sensenbrenner –repblicano por supuesto–, que cuenta con el apoyo de George W. Bush. *El País*, 15 de febrero de 2005, p. 9.

Cuadro 2
(continuación)

Año fiscal	Admitidos legalmente	Braceros	Trabajadores H-2	Deportados
1935	1 232			9 139
1936	1 308			9 534
1937	1 918			9 534
1938	2014			8 648
1939	2 265			9 376
1940	1 914			8 051
1941	2 068			6 082
1942	1 282	4 023		ND
1943	3 985	52 098		8 189
1944	6 399	62 170		26 689
1945	6 455	49 454		63 602
1946	6 805	32 043		91 456
1947	7 775	19 632		182 986
1948	8 730	35 345		179 385
1949	7 977	107 000		278 538
1950	6 841	67 500		435 215
1951	6 372	192 200		500 000
1952	9 600	197 100		543 538
1953	18 454	201 380		865 318
1954	37 456	309 033		1075 168
1955	50 772	398 650		242 608
1956	65 047	445 167		72 442
1957	49 154	436 049		44 451
1958	26 712	432 857		37 422
1959	23 061	437 643		30 196
1960	32 084	315 846		29 651
1961	41 632	291 420		29 817
1962	55 921	194 978		30 272
1963	55 253	186 865		39 124
1964	32 967	177 736		43 844
1965	37 969	20 236		55 340
1966	45 163	8 647		89 751
1967	42 371	7 703		108 327
1968	43 563			151 705

continúa...

Cuadro 2
(continuación)

Año fiscal	Admitidos legalmente	Braceros	Trabajadores H-2	Deportados
1969	44 623			201 636
1970	44 469			219 254
1971	50 103			290 152
1972	64 040			355 099
1973	70 141			480 588
1974	71 586			616 630
1975	62 205			579 448
1976	57 863			848 130
1977	44 079			792 613
1978	92 367			841 525
1979	52 096			866 761
1980	56 680			817 479
1981	101 268		ND	874 433
1982	56 106		ND	887 481
1983	59 079		ND	1 172 292
1984	57 557		ND	1 170 769
1985	61 077		24 544	1 266 999
1986	66 533		ND	1 671 458
1987	72 351		ND	1 139 606
1988	95 039		ND	949 722
1989	405 172		46 570	865 291
1990	679 068		35 973	ND
1991	946 167		39 882	ND
1992	213 802		34 442	1 168 946
1993	126 561		29 475	1 230 124
1994	111 398		28 872	999 890
1995	89 932		25 587	1 293 508
1996	163 572		23 980	1 523 141
1997	146 865		ND	1 387 650
1998	131 575		52 203	1 522 918
1999	147 573		44 993	1 634 055
2000	173 919		54 927	1 744 304
2001	206 426		63 421	1 315 678
2002	ND		ND	904 724

FUENTE: Mónica Vereá (2003:149-150).

La posibilidad de aplicar criterios de selección sobre los aspirantes a visitar –sin pretensiones de residir en– Estados Unidos, se refleja en la emisión de los documentos formales para tales visitas, de duración y objetivos diversos. Así, el gobierno de ese país establece los siguientes tipos de visas (Cuadro 3).

Cuadro 3
Tipos de Visa para no inmigrantes en Estados Unidos

Categoría	Tipo de visa
V. T. Por negocios	B1
V. T. Por placer	B2
Comerciantes	E1
Inversionistas	E2
Ocupaciones especiales	H1B
Trabajadores agrícolas	H2A
Trabajadores para capacitación industrial	H3
Estudiantes	J1
Trabajadores con extraordinaria habilidad	O1
Trabajadores acompañantes	O2
Reconocidos atletas internacionales o entrenadores	P1
Artistas o entrenadores en programas de intercambio recíproco	P2
Artistas o entrenadores en programas culturales	P3
Trabajadores por programas de intercambio cultural	Q1
Trabajadores en ocupaciones religiosas	R1
Trabajadores profesionales US-CAN TLC	TC
Trabajadores profesionales TLCAN	TN

FUENTE: Mónica Vereá (2003:128-129).

En esta información también alcanza visibilidad otra característica singular de la migración México-Estados Unidos, la masividad –al lado de la historicidad. La enormidad de los flujos migratorios, especialmente no documentados,² tampoco encuentra comparación en el resto del mundo; a los

² Siempre resulta imprecisa la contabilidad de migrantes indocumentados y el dato que se ofrece; las deportaciones registradas por la Patrulla Fronteriza –la *migra*–, no es en absoluto confiable por dos razones: primero, porque la exageración del número de deportados resulta conveniente para la disposición de mayores recursos presupuestales para esta fuerza represiva y, segundo, porque es presumible que estos datos incurran en la contabilidad repetida del mismo deportado (Bustamante, 1997:372).

incentivos para la migración, derivados de las asimetrías en lo económico, les complementa un elemento espacial que resulta de gran importancia y que aparece como otro elemento singular en el proceso migratorio: la vecindad. Pese a las normas, operativos y edificaciones antiinmigrantes que han puesto en juego el Congreso y el gobierno de Estados Unidos, la geografía ha ofrecido un incentivo que, en complemento con la penuria económica de los mexicanos, se pone al servicio de la migración. Así, la historicidad, la masividad y la vecindad otorgan sentido a la afirmación relativa al carácter singular de estos flujos migratorios (Durand y Massey 2003:45-61). En el apartado relativo a las políticas migratorias se habrá de retomar el efecto que, en momentos específicos, ha tenido el unilateralismo estadounidense, ya para adoptar una actitud permisiva, ya para convertirla en represiva, sobre los inmigrantes mexicanos (Cuadro 4).

Cuadro 4
Población mexicana neta anual
perdida por la migración a Estados Unidos
(1961-2005) (miles)

Periodo	Miles de personas
1961-1970	27.5
1971-1980	137.5
1981-1990	235.0
1991-1995	296.0
1996-2000	360.0
2001-2005	396.0

FUENTE: Elena Zúñiga y Paula Leite (2006:54).

LOS PROGRAMAS BRACERO³

A lo largo de las complejas relaciones entre México y Estados Unidos, la posibilidad de alcanzar algún acuerdo en materia migratoria ha sido una perdurable solicitud del gobierno mexicano. Este apartado analiza las características del *único acuerdo migratorio alcanzado en toda la historia de las relaciones México-Estados Unidos*.

³ En lo fundamental, este apartado se apoya en Mónica Vereá (2003:139-156).

En abril de 1942, el gobierno de Estados Unidos formó una comisión destinada a estudiar el fenómeno del encarecimiento de la mano de obra, que tenía como incentivo la escasez que provocó el reclutamiento de tropas para participar en la Segunda Guerra Mundial; la comisión estuvo integrada por representantes de los departamentos de Agricultura, Estado, Trabajo y Justicia y, con velocidad notable, arribó a la conclusión de importar mano de obra mexicana. Así, se iniciaron gestiones ante el gobierno de México para arribar a un acuerdo al respecto. Atrás quedaba la denominación de *raza indeseable* con la que se calificó a todos los mexicanos durante la década de 1920, y el 23 de julio del mismo año se celebró el primer convenio de braceros entre los dos gobiernos, mismo que entró en vigor el 4 de agosto de 1942. Los puntos de acuerdo, fueron:

- a) Los trabajadores mexicanos solamente deberían cubrir la escasez de mano de obra y no desplazar a trabajadores locales.
- b) No podrían ser reclutados por el ejército de los Estados Unidos, y el gobierno de ese país sería el contratista.
- c) No habría trato discriminatorio para los mexicanos en territorio estadounidense.
- d) Se garantizarían los gastos de transportación de ida y vuelta, así como los viáticos durante el viaje del trabajador.
- e) La contratación se haría sobre la base de un contrato por escrito entre el trabajador y su patrón.
- f) El trabajo de los braceros se destinaría exclusivamente a la agricultura;
- g) Los braceros quedarían en libertad de realizar sus compras donde ellos decidieran.
- h) Las habitaciones y las instalaciones sanitarias deberían estar en buenas condiciones.
- i) Se autorizarían deducciones a los salarios hasta de 10%, como ahorro que tendría depositado el patrón y que sería devuelto al trabajador a su regreso a México.
- j) El trabajador debería garantizar cuando menos tres cuartas partes del tiempo de duración del contrato.
- k) Los salarios deberían ser iguales a los que se hubieran fijado en el área a donde se destinaría el trabajador contratado, pero en ningún caso podrían ser menores de treinta centavos de dólar por hora (Bustamante 1975:24).

Adicionalmente, en 1943, el gobierno de Estados Unidos solicitó al de México la firma de un acuerdo relacionado con la importación de trabajadores para laborar en los ferrocarriles:

Estos trabajadores estarían exentos del servicio militar estadounidense, se les garantizaría un trato no discriminatorio y les ampararía la Ley Federal del Trabajo mexicana en su artículo 29. Asimismo, se estipuló que los mexicanos no podrían desplazar a los trabajadores nacionales ni afectar los salarios vigentes o las condiciones de trabajo. Después de una suspensión del acuerdo, en agosto de 1943, debido a que México exigía mejores salarios, continuó hasta febrero de 1946, cuando el gobierno estadounidense lo dio por terminado (Verea, 2003:142).

Al comienzo de operaciones del programa bracero, el gobierno mexicano consideró que era más conveniente para los intereses de los trabajadores, y para su papel de contraparte, que la contratación no se hiciera en puntos fronterizos, sino en el centro del país por dos razones: la concentración del desempleo rural en dicha región y la inconveniencia de convocar a trabajadores con empleo, cuya partida hubiera complicado el desarrollo rural e industrial de México (Cuadro 5).

Cuadro 5
Centros de contratación de braceros
(fechas y lugares)

Año	Ciudades
1942	Ciudad de México
1944	Guadalajara e Irapuato
1947	Aguascalientes, Chihuahua, Tampico y Zacatecas
1950	Hermosillo y Monterrey

FUENTE: Mónica Verea (2003:141).

La primera versión del programa bracero llegó hasta 1947, año en el que el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley Pública 40, que lo daba por terminado. En 1948 hubo una nueva certificación de escasez de mano de obra en la agricultura de Estados Unidos y una nueva versión del acuerdo inicial:

Los contratos verificados de 1948 a 1951 se diferenciaron de los precedentes en que la contratación de los braceros fue hecha directamente por los agricultores estadounidenses, que se responsabilizaban de su traslado desde México. Los contratos de trabajo entre el bracero y el empleador ya no especificaban un salario-hora mínimo, ni se establecía un mecanismo para la investigación y solución de las quejas que fueran presentadas [...] Durante este periodo hubo dos puntos que se discutieron ampliamente entre ambos gobiernos: la localización de los centros de reclutamiento en México y el veto que unilateralmente había ejercido el gobierno mexicano contra los estados en donde se discriminaba a los connacionales, específicamente Texas (Verea, 2003:143).

El llamado *incidente de octubre de 1948* no es nada más que el incumplimiento deliberado del programa, por parte de los productores de algodón del sur del estado de Texas. Durante la Segunda Guerra Mundial se respetó mayoritariamente la parte del acuerdo relativa a pagar a los braceros los salarios que prevalecían en la región donde estuviesen ubicados; pero en el año de referencia, y de manera unilateral, los empresarios texanos del algodón fijaron la remuneración de 2.50 dólares por la pizca de 100 libras de algodón. Por su parte, el gobierno mexicano exigía que el pago correspondiente fuera de tres dólares. El asunto desembocó en el anuncio de la apertura de la frontera texana, por parte de dichos empresarios, para todo aquel que aceptara el pago de 2.5 dólares por la cantidad de algodón pizcado ya mencionada. La reacción oficial de México fue la prohibición de nuevos contratos de trabajadores mexicanos con destino a Texas.

Durante agosto de 1949, los dos gobiernos acordaron la política del *drying out*, que incluía la regularización de todos los trabajadores mexicanos ilegales que vivieran en Estados Unidos inclusive hasta el primero de agosto; se establecía la preferencia para contratar a los mexicanos que por primera vez intentaran entrar a Estados Unidos y se negaba mano de obra legal y/o con certificados de braceros a los empresarios que mantuvieran la práctica de contratar trabajadores indocumentados. Los resultados de este acuerdo fueron: la legalización de alrededor de 7 200 indocumentados, el reinicio del envío de braceros a Texas, el ahorro del pago por transporte de los braceros para los empresarios mexicanos y una reducción de los salarios con base en la abundancia de mano de obra. Para 1950, se admitió a 19 813 braceros y se legalizó a 96 239 trabajadores ilegales (Cuadro 6).

Cuadro 6
 Ingresos a México por concepto
 de salarios de los braceros
 (1948-1951) (millones de dólares)

Año	Ingreso
1948	21.6
1949	17.6
1950	19.5
1951	29.5

FUENTE: Mónica Vereá (2003:141).

En este marco, las partes no se mostraban satisfechas por el desempeño del programa: los empleadores potenciales de braceros insistían en la ubicación fronteriza de los centros de reclutamiento; el Sindicato Nacional de Trabajadores Agrícolas de Estados Unidos exigía la cancelación del programa por su efecto depresivo sobre los salarios; el gobierno mexicano lamentaba la emigración de trabajadores industriales calificados, se exasperaba por su reducida capacidad de negociación en el establecimiento de las remuneraciones para los braceros y se mostraba en contra del uso de los ingresos de éstos en bienes de consumo estadounidenses, debido al traslado de sus familias a la zona fronteriza.

Con el estallido de la Guerra de Corea, en 1951, se volvió a presentar un problema de escasez de mano de obra en Estados Unidos, cuyo gobierno, de nueva cuenta, solicitó la presencia de braceros mexicanos. En mejores condiciones para negociar, el gobierno de México exigió que el de Estados Unidos formara parte del proceso de contratación y garantizara el cumplimiento del contrato, el pago del transporte, la calidad de las instalaciones y servicios de residencia y el monto y pago oportuno de los salarios. En respuesta a esta petición, el 13 de junio de 1951 se aprobó la Ley Pública 78, en la que se establecía que el Departamento del Trabajo era el nuevo empleador de los braceros y la instancia a la que correspondería certificar la necesidad de trasladarlos a Estados Unidos, así como garantizar los términos de los contratos, en lo relativo a transporte y salarios. Este ordenamiento legal autoriza al Departamento de Estado para:

- a) Contratar mexicanos, incluyendo a los indocumentados que ya se encontraban en ese país.
- b) Establecer y administrar centros de recepción cerca de la frontera con México, con el fin de recibir y dar habitación a los braceros, mientras se concluían los arreglos para su empleo en Estados Unidos o bien para su regreso a México.
- c) Transportar, dar asistencia y atención médica a los braceros desde su reclutamiento hasta su llegada a los centros de recepción estadounidenses.
- d) Asistir a empresarios y trabajadores en la negociación de sus contratos individuales de trabajo.
- e) Garantizar el cumplimiento de los contratos por parte de los empresarios en lo referente a salarios y transportación (Verea, 2003:145-146).

Con ampliaciones, reformas y variaciones, esta ley estuvo vigente hasta fines de 1964, cuando concluye formalmente el programa bracero. El 11 de agosto de 1951 se firmó el nuevo acuerdo bilateral sobre braceros que estipuló: las actividades agrícolas en las que los braceros podían emplearse; el derecho a negociar sobre los términos del acuerdo; la ubicación de los centros de reclutamiento en México y de recepción en Estados Unidos; la condena de la discriminación; la ratificación de la prioridad de los trabajadores nacionales; que el Departamento del Trabajo era la única entidad responsable en la determinación de los salarios; la garantía de un mínimo de tres cuartas partes de cumplimiento sobre la duración de los contratos, y la garantía del pago de transporte y viáticos. Los trabajadores mexicanos tenían derecho a elegir a sus representantes; no podían ser utilizados como rompehuelgas y no tenían derecho a la seguridad social.

El 20 de marzo de 1952 se aprobó la Ley Pública 283, que castigaba a quienes contrataran a trabajadores indocumentados y que establecía, por vez primera, la categoría H-2, de no inmigrante, en la sección 101, que autoriza la admisión temporal de trabajadores extranjeros no calificados a pequeña escala sin aprobación especial del Congreso. La misma ley otorga cobijo legal, en la frontera al trabajador *commuter* –que vive en México y a diario se traslada a los Estados Unidos. El 19 de mayo de 1952 se dio por terminada la ampliación de 18 meses del acuerdo del año anterior.

En virtud de dos complicaciones para acordar la ampliación del acuerdo de 1951, durante septiembre de 1953 se empantanaron las negociaciones correspondientes. Las complicaciones fueron, en primer lugar, que el Departamento del Trabajo declaró que no tenía derecho para fijar los

salarios de los braceros y que únicamente tenía facultades para averiguar los montos salariales pagados por los empresarios; en segundo lugar, el gobierno de México se negó a reabrir el centro de reclutamiento en Monterrey, Nuevo León, por los riesgos de la emigración de obreros calificados. La consecuencia de este desencuentro fue que, a partir de 1954, el gobierno de Estados Unidos comenzó a reclutar unilateralmente a los braceros, en atención a las presiones de los empresarios agrícolas. Esta actitud resultaba consistente con la terminación de la Guerra de Corea, en 1953, cuyos efectos positivos sobre el sistema económico estadounidense eran más que discutibles.

La excepcionalidad de la Segunda Guerra Mundial, en toda la historia de la humanidad, consistió en que, tras su conclusión, el sistema económico estadounidense y mundial experimentó un proceso sostenido de expansión. La industria clave de la guerra, al lado de la del armamento –automotriz, electrónica y de línea blanca–, no tuvieron problema para transitar de una economía de guerra a una de paz, entre otras cosas, por la vigorosa demanda diferida a la que los apremios bélicos obligaron y por la oportuna y utilitaria puesta en operación del Plan Marshall. Por su parte, el comienzo de la Guerra Fría colaboró en que la industria armamentista tampoco perdiera dinamismo. Tras la Guerra de Corea, las cosas volvieron al curso tradicional de la historia. La expansión económica que la propia confrontación estimula –que no fue mucha– desaparece con la paz; los soldados puestos en el frente retornan en busca de empleos cuya oferta es pequeña y menguante y los salarios tienden a la compresión. Históricamente, la paz que sucede a la guerra, se hace acompañar de una fase depresiva del ciclo económico. En un ambiente con esas características, la figura del trabajador mexicano en Estados Unidos comenzó a percibirse como inconveniente y a cargarle culpas desproporcionadas –ocupación de puestos de trabajo de los que desplazaban a los trabajadores nativos, presión a la baja de los salarios, abusos sobre los servicios sociales, etcétera.

Con la aprobación de la Ley Pública 309, el 10 de mayo de 1954, se firmó un nuevo acuerdo de reclutamiento, paradójicamente, *unilateral*. La reducida capacidad de maniobra del gobierno mexicano, los beneficios que, en ingreso de dólares y en ocupación para una parte de sus trabajadores, resultaban para México del bracerismo y la notable dosis de arrogancia con la que Estados Unidos ocupa su sitio como la potencia hegemónica del capitalismo mundial, dieron lugar a un control completo sobre los braceros por parte de las autoridades estadounidenses. El nuevo acuerdo, vi-

gente hasta el final de 1955, estipulaba que el Departamento del Trabajo sería el encargado de determinar los *salarios imperantes*, que –en caso de haber desacuerdo entre las partes– el reclutamiento de trabajadores no sería interrumpido mientras se alcanzaba alguna solución, que el trabajador tendría derecho al seguro de ocupación y de desempleo, que la elaboración de *listas negras* –de estados de la Unión Americana donde se hiciera visible la discriminación– serían conjuntas, y que México perdía el derecho de elaborarlas unilateralmente, que los empleadores pagarían los gastos de transporte y viáticos sólo en proporción a los servicios prestados por el trabajador y no totalmente, y que los centros de reclutamiento –además de los existentes en Durango, Irapuato y Guadalajara– estarían en Mexicali, Monterrey y Chihuahua –mucho más cerca de la frontera entre ambos países, tal como lo exigían los empresarios agrícolas de Estados Unidos. Este control del flujo legal de trabajadores mexicanos se hace acompañar de un considerable incremento del flujo de trabajadores indocumentados (Cuadro 7).

Cuadro 7
Braceros y trabajadores indocumentados
en Estados Unidos 1946-1955

Periodo	Braceros	Aprehensiones de indocumentados
1946-1950	346 845	1 283 696
1951-1955	1 298 163	3 081 691

FUENTE: Francisco Alba (1976:155) en Veree (2003:148).

La reducción del empleo en Estados Unidos, el control unilateral de los braceros por las autoridades de aquel país, la presunción del efecto pernicioso de los inmigrantes sobre empleo y salarios y la presión resultante de los sindicatos contra la presencia de trabajadores mexicanos en territorio estadounidense trajeron como consecuencia la deportación masiva conocida como operación *Wetback* –espalda mojada– en 1954, estando vigente el acuerdo de braceros entre ambos países. Sólo en ese año se deportó a poco más de un millón de mexicanos indocumentados, y entre 1954 y 1959 a más de 3.7 millones de personas, con excesos de rudeza y crueldad que violaron los más elementales derechos humanos.

En 1959 el Congreso de Estados Unidos aprobó la ley *New Wagner-Peyser*, que establecía el pago de los salarios dominantes en cada región y garantizaba las condiciones mínimas de trabajo para los trabajadores agrícolas de Estados Unidos; durante 1961, el presidente Kennedy propuso cuatro enmiendas a la Ley Pública 78:

- a) Autorizar al Departamento del Trabajo a establecer límites al número de braceros, con el fin de notificar a los sindicatos nacionales.
- b) Ofrecer condiciones simultáneas de empleo a trabajadores nacionales y a braceros.
- c) Permitir que los braceros fueran empleados en temporada agrícola, y *que en ningún caso se les permitiera el manejo de maquinaria agrícola industrial.*⁴
- d) Otorgar el mismo salario a trabajadores nacionales y a braceros (Verea 2003:151).

La Ley Pública 78 se prorrogó hasta el 31 de diciembre de 1963, año en el que se daría por terminado el programa bracero. El gobierno de México solicitó la prórroga de un año más y el 31 de diciembre de 1964, dicha ley, y con ella el programa bracero, quedaron definitivamente cancelados. Entre 1965 y 1967 operó un *acuerdo básico temporal* que permitió la admisión de braceros hasta el último de esos años. Como el sistema económico mexicano no genera los empleos que, en cantidad y monto de las remuneraciones, sean consistentes con el crecimiento demográfico, y como —a partir de 1964— se carece de un instrumento formal para impulsar la emigración legal, el flujo de trabajadores indocumentados hacia Estados Unidos crece considerablemente.

El balance de aquella experiencia, desde la perspectiva de una experta en el tema, tiene utilidad como clave para las posibilidades de un nuevo acuerdo binacional en materia migratoria:

Durante los 22 años de duración del programa de braceros, el gobierno de México demostró un desconocimiento de la verdadera situación que padecían sus ciudadanos en Estados Unidos y solamente se limitó a protestar por los actos discriminatorios, que jamás dejaron de ocurrir. México consideró que el programa fue benéfico para el país, ya que sirvió como una válvula de

⁴ Las cursivas son mías.

escape a favor de la estabilidad política y social internas y, además, representó una fuente de divisas importante: se calcula que durante la década de los cincuenta la cantidad enviada a México por los trabajadores agrícolas fluctuó entre los 22 y los 122 millones de dólares anualmente [como usted lo lee, una enorme fluctuación, sin duda alguna]. Otra fuente señalaba que durante la vigencia efectiva de la Ley Pública 78, más de mil doscientos millones de dólares fueron remitidos a México (Verea, 2003:152).

Si los argumentos oficiales para juzgar *benéfico* al programa braceros se agotaban en la estabilidad política y social interna y en la captación de dólares enviados por los trabajadores, la situación actual no requeriría de acuerdo alguno. Si las estabilidades de referencia se logran con la emigración de una parte de los mexicanos y la obtención de dólares por las remesas, ¿qué sentido tendría buscar un nuevo acuerdo bilateral en materia migratoria, si ambos *beneficios* ya están disponibles con nuestros trabajadores indocumentados en Estados Unidos? El problema, sin duda, es otro: ¿cómo alcanzar un nivel de crecimiento y desarrollo que incremente la ocupación y los salarios, para evitar la pérdida de esa importante y creciente fuerza de trabajo que emigra?; en fin, ¿cómo impulsar el desarrollo?

Desde hace ya tiempo, la falta de crecimiento de la economía mexicana y el notable rezago en los salarios, generan un fuerte incentivo para la migración. Los resultados, claramente insatisfactorios de una política económica dominada por los propósitos estabilizadores, de los precios y del tipo de cambio, y por el desarrollo preferente del sector exportador sobre las posibilidades del mercado interno, se hacen visibles, también, en la población en edad de trabajar, que no encuentra, no puede encontrar, acomodo en un mercado de trabajo menguado y menguante que, además, encuentra en la pauperización de la clase trabajadora una muy peculiar *ventaja comparativa*. En el esfuerzo de relacionar estos flujos con el comportamiento del sistema económico, disponemos de la siguiente aportación (Cuadro 8).

En la geografía de la migración, donde se experimentan notables cambios, conviene considerar la regionalización migratoria, propuesta por el Consejo Nacional de Población (Cuadro 9).

Cuadro 8
Crecimiento del PIB y migración

Año	Población nacida y residente en México (miles de personas/%)	Población nacida en México y residente en Estados Unidos (m. de p./%)	Total de población nacida en México (miles de personas)	(%)
1900	13 607 (99.2)	103 (0.8)	13 710	nd
1910	14 160 (98.6)	222 (1.4)	15 382	nd
1920	14 835 (96.8)	486 (3.2)	15 321	nd
1930	16 553 (96.3)	641 (3.7)	17 194	nd
1940	19 654 (98.1)	377 (1.9)	20 031	nd
1950	25 791 (98.3)	451 (1.7)	26 242	5.89*
1960	34 923 (98.4)	576 (1.6)	35 499	6.12
1970	48 225 (98.0)	973 (2.0)	49 198	6.12
1980	66 847 (94.6)	3 800 (5.4)	70 647	6.56
1990	81 751 (92.9)	6 234 (7.1)	87 985	1.91
2000	97 939 (91.8)	8 780 (8.2)	106 719	3.20

*Se refiere a la tasa de crecimiento de 1940 a 1950 y así sucesivamente.

**A precios de 1993.

FUENTE: Rosa Garavito y Rino Torres (2004:249).

Cuadro 9
Regionalización migratoria de México

Región	Estados
Tradicional	Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas.
Norte	Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Nuevo León, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas.
Centro	Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala.
Sur-Sureste	Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.

FUENTE: Elena Zúñiga y Paula Leite (2006:51).

LA TRANSICIÓN DE LOS MIGRANTES

A comienzos de la década de 1980 se podía definir el perfil de un migrante promedio por cuatro rasgos básicos: temporal, joven, masculino e indocumentado. Hoy se requiere una docena de rasgos y una gama de colores y matices para delinear un perfil que se aproxime a la realidad: ha cambiado la composición legal, la duración de la estancia, la distribución por sexo y edad, el origen social y cultural, la distribución geográfica de origen y destino, los puntos de cruce fronterizo, el mercado de trabajo, la participación política de la comunidad mexicana en ambos países, los principios de nacionalidad y los patrones de naturalización (Verea, 2003:171).

La figura de un campesino sólo, descalificado, muy mal remunerado en México, con experiencia de trabajo exclusivamente en el campo y destinado, ya en Estados Unidos, a las mismas actividades rurales, que caracterizó por muchos años a los migrantes mexicanos hacia aquel país, hoy muestra un perfil altamente diferenciado, en el que las actividades propiamente urbanas adquieren un carácter dominante (Cuadro 10).

En la transición que experimenta el perfil de los migrantes, ocupa un papel relevante, en calidad de variable explicativa tanto de las mutaciones como de la propia emigración, el efecto que la llamada *modernización* del sistema económico de México ha tenido en el establecimiento de incentivos

Cuadro 10
Características laborales de la población de 15 o más años
nacida en México, residente en Estados Unidos

Características laborales	1996 (%)	2002 (%)
PEA	65.5	70.6
Ocupados	58.3	64.4
Desocupados	7.3	6.2
PE Inactiva	34.5	29.4
Sector Primario	11.9	8.3
Secundario	35.1	35.8
Terciario	53.1	55.9
Asalariados	94.1	95.2
Otro*	5.9	4.8
Profesionistas	6.8	6.6
Servicios**	49.7	55.7
Operadores***	43.5	37.7
Horas de trabajo / semana 34 o menos	12.1	11.6
35 a 44	72.1	75.2
45 o más	15.8	13.2
Salario anual (dólares) Menos de 10 000	31.0	17.5
10 mil a 19 mil	43.6	40.0
20 mil a 29 mil	15.6	24.6
30 mil a 39 mil	6.1	9.3
40 mil o más	3.8	8.7
Salario promedio anual	15 674 dólares	20 471 dólares

* Incluye cuenta propia, sin pago y personas que laboran menos de dos semanas continuas de tiempo completo.

** Incluye a los que trabajan en servicios, ventas y reparación.

*** Incluye a operadores de maquinaria, fabricantes, obreros y jornaleros.

FUENTE: Rosa Garavito y Rino Torres (2004:251).

que presenta la estructura de precios relativos a favor del uso del capital y no del uso del factor trabajo. En el país existe en realidad una estructura del mercado de trabajo segmentada en la que se observa un dualismo tecnológico –niveles altamente diferenciados de capacidad tecnológica–, así como dos realidades contrastantes: en una, la de menor peso, se aprecia alta productividad en grandes empresas y la presencia de mercados internos de mano de obra; en la otra, indudablemente mayoritaria, se observa lo que puede entenderse como un amplio segmento de empleo precario en el

que sobreviven trabajadores con niveles bajos de productividad, bajas remuneraciones y alta inestabilidad laboral. *Al lado de la segmentación del empleo se encuentra otra manifestación profunda de la situación en la que muchos mexicanos se encuentran y que limita enormemente su inserción en actividades productivas estables y bien remuneradas: el subempleo.* Jones observa que mientras México se parece a los países avanzados en cuanto a la creciente participación de la mujer en la economía y en el crecimiento relativo y absoluto del sector de los servicios, es el desempleo sospechosamente bajo, el que provee la clave de la peculiaridad del empleo mexicano, la que se expresa en una extensa oferta laboral que se desarrolla a partir de las familias con bajos ingresos.⁵

La mayoría de los mexicanos en edad de trabajar no pueden darse el lujo de estar desempleados por periodos relativamente largos, aun cuando gozaran de una liquidación que apoyara la situación familiar por un determinado tiempo. No pueden hacerlo porque simplemente no cuentan, en la mayoría de los casos, con los activos necesarios para financiar la inactividad de dichos periodos, durante los cuales se dedicarían a obtener un nuevo trabajo (Rubio 2001:348-349).

En tales circunstancias, se hace presente –por lo precario de las remuneraciones para la mayoría de las personas en edad de trabajar– un poderoso incentivo para la emigración que, para esta amplia subclase, cobija la posibilidad de obtener, en Estados Unidos, remuneraciones muchas veces mayores que las disponibles en México.

En este proceso, históricamente sesgado por la inmigración casi exclusiva de hombres, las mujeres han ido tomando un sitio realmente significativo, tanto en el número de migrantes cuanto en la incorporación a las actividades productivas:

⁵ El subempleo se refiere a ocupaciones por menos de 35 o 15 horas semanales –tasas de ocupación parcial de los tipos 1 y 2, respectivamente–, mientras el empleo precario se define como “un empleo que se realiza en condiciones poco convenientes para quien lo ejerce y en esferas de actividades que pueden tomarse como tradicionales o semitradicionales en términos de valor agregado, tecnología, productividad y remuneración inferior al mínimo”. Claudio G. Jones Tamayo, “La sociedad, la economía y las políticas de empleo en México” (Rubio, 2001:348-349).

Otro cambio fundamental en el perfil del migrante ocurrió en su composición de acuerdo con el sexo. El programa Bracero fue exitoso en su proyecto de selectividad genérica masculina. Luego, durante el periodo indocumentado, empezó a difundirse la migración femenina, pero fue a partir de IRCA (1986) cuando ésta cobró realmente importancia. IRCA legalizó a 43 % de mujeres en el programa LAW y, por primera vez, incorporó una proporción de mujeres (15 %) en un programa de trabajadores agrícolas (SAW). El incremento de la migración femenina continuó después de IRCA bajo la modalidad de procesos de reunificación familiar por la vía legal y bajo la modalidad indocumentada. Como se sabe, la migración legal de algún miembro de la familia suele atraer nuevas migraciones, y este caso no fue la excepción [...] Por otra parte, IRCA fomentó la migración femenina, que en muchos casos suele tener menores oportunidades educativas (Durand y Massey 2003:173-174).

Cuadro 11
Indicadores laborales de la PEA mexicana en Estados Unidos

Indicador	Total	Población masculina	Población femenina
Participación económica (%)	64.3	79.8	45.2
Promedio de edad (años)	34.6	34.1	35.5
Promedio de ingreso anual (dólares)	17 167.00	19 135.00	12 868.00
PEA que trabaja tiempo parcial (%)	33.0	39.5	25.1
Promedio de horas trabajadas por semana	39.0	40.4	35.8
PEA que no cuenta con seguro médico (%)	67.5	67.1	68.4
PEA que pertenece a un sindicato (%)	10.5	9.7	12.2

FUENTE: *Current Population Survey*, marzo, 2002, en Cruz (2004:42).

El fenómeno migratorio también ha experimentado una transición en lo que toca a los sectores o ramas de origen y destino de los migrantes, de forma que el tránsito del medio rural mexicano al medio rural de Estados Unidos ha dejado de conformar el signo distintivo de esta migración, aun cuando continúa mostrando una relevante significación⁶ (Cuadro 12).

⁶ “Cerca del 80% de la mano de obra agrícola [de los Estados Unidos] es nacida en México, lo cual puede entenderse como una dependencia casi total de la agricultura estadounidense de la mano de obra agrícola mexicana” (Durand y Massey, 2003:8).

Cuadro 12
Distribución de inmigrantes mexicanos por rama de actividad (porcentaje)

Rama	Población masculina	Población femenina	Total
Agricultura	10.9	3.1	8.5
Construcción	23.6	1.1	16.6
Manufactura	18.9	19.1	19.0
Transportes y comunicaciones	4.6	2.0	3.8
Comercio	24.8	26.8	25.4
Servicios financieros	1.4	4.3	2.3
Servicios personales	10.0	21.8	13.8
Servicios sociales	5.1	20.2	9.8
Administración pública	0.5	1.8	0.9
Total	100 (3 982 274)	100 (1 810 938)	100 (5 793 212)

FUENTE: Rodolfo Cruz (2004:41).

Entre las mutaciones experimentadas por la migración México-Estados Unidos, no ocupa un sitio menor la diversificación de los lugares de origen. Mientras en el pasado sólo un puñado de estados de la República Mexicana resentía la pérdida de estos importantes recursos humanos, en la actualidad no existe una sola entidad federativa que no se vea privada de la mano de obra que decide emigrar. En este proceso, se hace visible lo que Garavito y Torres describen como un proceso de *aceleración de la migración*⁷ que consiste no sólo en que existen nuevos espacios de origen de los emigrantes –visible en la columna (b) del Cuadro 13–, sino que en ellos y en los tradicionales se experimenta –recientemente– un más acelerado crecimiento del fenómeno (Garavito y Torres, 2004:260-266) (Cuadro 13).

En la información relativa a la migración por entidad federativa, es conveniente incorporar, de acuerdo con la regionalización migratoria, los datos relativos a la disponibilidad de experiencia migratoria previa, para un periodo reciente. (Cuadro 14).

⁷ El fenómeno no guarda relación directa con el sentido del término *acelerador* –o coeficiente de aceleración–, que en economía expresa la respuesta de la inversión al cambio previamente experimentado en el consumo [DI/DC] y que complementa al efecto *multiplicador* del ingreso, de acuerdo con las aportaciones de R. Kahn.

Cuadro 13
Migración histórica y reciente a Estados Unidos por entidad federativa

Entidad	Migración histórica (2002) (a) ¹	Migración reciente (b) ²	Población total (2002) (c)	% de (a)/(c)
Nacional	9 503 928	1 569 157	101 094 668	9.4
Aguascalientes	203 853	25 766	993 698	20.5
Baja California	302 822	22 613	2 728 547	11.1
Baja California Sur	*	**	452 876	nc
Campeche	*	**	719 522	nc
Coahuila	156 462	21 581	2 369 125	6.6
Colima	*	**	572 580	nc
Chiapas	*	**	4 106 838	nc
Chihuahua	558 823	49 722	3 200 978	17.5
Distrito Federal	561 263	59 368	8 655 146	6.5
Durango	386 585	42 307	1 456 347	26.5
Guanajuato	753 030	163 338	4 812 866	15.6
Guerrero	330 044	73 215	3 170 914	10.4
Hidalgo	120 769	60 817	2 303 435	5.2
Jalisco	1 743 837	170 793	6 523 183	26.7
México	233 963	127 425	13 929 041	1.7
Michoacán	1 123 921	165 502	4 047 852	27.8
Morelos	*	44 426	1 622 264	nc
Nayarit	231 415	25 303	934 610	24.8
Nuevo León	261 062	33 066	3 963 593	6.5
Oaxaca	194 785	55 839	3 551 266	5.5
Puebla	210 931	69 775	5 334 658	4.4
Querétaro	*	24 682	1 495 794	nc
Quintana Roo	*	**	987 570	nc
San Luis Potosí	368 508	61 757	2 358 627	15.6
Sinaloa	190 350	34 662	2 601 025	7.3
Sonora	152 259	**	2 292 615	6.6
Tabasco	*	2	1 975 308	nc
Tamaulipas	232 106	32 665	2 878 179	8.1
Tlaxcala	*	**	1 009 436	nc
Veracruz	*	78 347	7 005 360	nc
Yucatán	*	**	1 716 583	nc
Zacatecas	807 051	65 631	1 360 862	59.3

¹ Población nacida en México residente en Estados Unidos.

² Migración a Estados Unidos en el Quinquenio 1995-2000.

*Se refiere a la tasa de crecimiento de 1940 a 1950, y así sucesivamente.

**A precios de 1993.

FUENTE: Rosa Garavito y Rino Torres (2004:249).

Cuadro 14
Población que emigró a Estados Unidos por región de origen
según experiencia migratoria, 1997-2002 (%)

Región	Con experiencia	Sin experiencia
Tradicional	42.1	57.8
Norte	36.0	63.9
Centro	24.0	75.9
Sur-Sureste	16.9	83.1

FUENTE: Elena Zúñiga y Paula Leite (2006:70).

La dominancia, grande y creciente, de los migrantes sin experiencia migratoria que corresponde, principal pero no exclusivamente, a las entidades de expulsión reciente de ciudadanos, tiende a privilegiar el papel de los *polleros*, toda vez que, tanto a los efectos de una normatividad estadounidense cada día más restrictiva, cuanto a los efectos de una baja o nula disponibilidad de *redes sociales* para estos nuevos migrantes, sólo queda la alternativa de esta costosa y riesgosa delincuencia organizada.

Otro elemento que establece un significativo cambio en el perfil del migrante mexicano, corresponde a los niveles de educación y calificación que, aunque en una proporción mucho menor que otros grupos de inmigrantes en Estados Unidos, hace visible una metamorfosis radical frente al pasado. Las culturas que otorgan un valor intrínseco a la educación y, en general, al conocimiento,⁸ hoy muestran un notable éxito en lo relativo a una inserción sin mayores fricciones en los mercados de trabajo de elevado horizonte tecnológico y altas remuneraciones; es un espacio que vienen ocupando, al lado de la población nativa más calificada, algunos inmigrantes europeos y, más recientemente, asiáticos. La notable falta de escolaridad del antiguo migrante mexicano, hoy hace visible una modificación que, aunque altamente significativa, sigue mostrando rezagos importantes, incluso frente a otros inmigrantes que provienen de países latinoamericanos, por lo que no se ha visto alterado el hecho que hace de los inmigrantes mexicanos, hasta hoy y en promedio, los peor remunerados en Estados Unidos (Cuadro 15).

⁸ Es el caso de las llamadas *culturas confucianas*, China y la gran diáspora que reproduce esa cultura por todo el mundo, Corea y Japón (Fukuyama, 1996:353-376).

Cuadro 15
Nivel educativo de la PEA mexicana inmigrante
en Estados Unidos (porcentaje)

Nivel educativo	Total	Población masculina	Población femenina
Sin escolaridad	2.2	2.6	1.2
1 a 6 años cursados	27.0	28.7	23.2
7 a 12 años cursados	30.7	32.0	27.7
Con preparatoria terminada	23.2	21.6	26.8
Estudios licenciatura	11.4	9.8	14.8
Licenciatura o más	5.5	5.2	6.2
Total	100	100	100
	5 793 212	3 982 274	1 810 938

FUENTE: *Current Population Survey*, marzo, 2002, en Cruz (2004:42).

Entre los inmigrantes latinos, los mexicanos por tener el mayor número de graduados (Cuadro 16).

Cuadro 16
Graduados de América Latina y el Caribe
viviendo en Estados Unidos (porcentaje)

País	Graduados que emigraron
México	14.3
Colombia	11.0
Ecuador	11.0
Chile	5.0
Brasil	3.3
Argentina	2.5

FUENTE: Isabel Yépez y Víctor Méndez (2007:57).

A este respecto, Lindsay Lowell afirma que:

Las estimaciones para México indican que 24% de los mexicanos con estudios superiores vive en Estados Unidos, de los cuales 36% tiene estudios de doctorado [...] De la población total de adultos que nacieron en México, los siguientes porcentajes residen en Estados Unidos en 2000: sólo 4% de aque-

llos que no terminaron la educación primaria; 8% de los que la concluyeron; 15% de los que acabaron la educación secundaria, y 11% de los que obtuvieron un título universitario. Estas cifras indican que los mexicanos con mayor nivel de escolaridad, con educación secundaria y terciaria, son los que más tienden a emigrar.⁹

Cuadro 17
Variaciones en la escolaridad de los migrantes mexicanos
en Estados Unidos, 1994-2002 (porcentaje)

Escolaridad	Variación
Inferior a secundaria	32 %
Con secundaria	64 %
Con 2 años de educación universitaria	64 %
Con 4 años de educación universitaria	75 %
Con escolaridad terciaria	66 %

FUENTE: Lindsay Lowell (2006:131) en Zúñiga (2006).

El cambio de perfil de los migrantes mexicanos hacia Estados Unidos deriva, en muy buena medida, del crecimiento extraordinario de los costos y de los riesgos de la inmigración a Estados Unidos. La penalización de los *polleros*, quienes realizan este contrabando de personas, prevista en las reformas de 1996 a las leyes migratorias de Estados Unidos, no ha logrado inhibir el desarrollo de su peculiar giro, aunque ha incentivado una elevación considerable en las tarifas de este ilegal *servicio*. Según datos de la OCDE, desde 1994 los precios de estos traficantes han tendido a subir y el precio promedio que cobran –según la encuesta del Proyecto Mexicano de Migración–, ascendía a 600 dólares en 1998; con el aumento de los patrullajes de la frontera, los precios han seguido subiendo en los últimos años y “en las entrevistas realizadas al inicio de la década de 2000, se hablaba de cuotas de 1 000 a 1 700 dólares” (OCDE, 2004a:159). Durand y Massey ofrecen, en el mismo sentido, una información distinta:

⁹ La educación secundaria implica por lo menos 12 años de escolaridad o un certificado de bachillerato y la terciaria corresponde a dos años de universidad como mínimo (Lindsay Lowell, en Zúñiga *et al.*, 2006:129).

Antes de IRCA se podía pasar la frontera con coyote pagando 200 dólares, pero a comienzos del siglo XXI se requieren entre 800 y 1 500 dólares, dependiendo del lugar de destino y la modalidad de cruce. La distancia que tiene que recorrer el migrante también ha aumentado, en ambos lados de la frontera. El migrante de Jalisco que quiere ir a California, por ejemplo, se tiene que dirigir a Nogales o Agua Prieta, y de ahí remontar hacia el oeste (Durand y Massey, 2003:173).

Ello explica, frente a las antiguas certezas, una parte importante de las razones por las que las más pobres regiones y comunidades de México participan tan débilmente en el flujo migratorio total, colaborando –de manera involuntaria– en la modificación visible en el perfil de los migrantes.

LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES

El Banco Mundial afirma que, durante 2004, los trabajadores migrantes enviaron 125 800 millones de dólares a sus países de origen, *60% más de lo aportado por las 22 naciones más ricas en asistencia oficial al desarrollo que fue de 78 600 millones de dólares para el mismo año*. Este flujo monetario de remesas supera, además, el PIB de países como Israel, Malasia, Venezuela y Singapur. América Latina recibió, por este concepto, más de 46 mil millones de dólares. Por el endurecimiento de las leyes migratorias de Estados Unidos, la mayoría de los inmigrantes indocumentados se ven obligados a comprar documentos falsos de identidad –como los números de seguridad social– para obtener empleo; de ello deriva que estos trabajadores pagan impuestos y aportan al sistema de seguridad social, sin tener acceso a sus beneficios y en abierta oposición a quienes afirman que los inmigrantes latinos “abusan” de los servicios sociales de ese país (Cuadro 18).

Según el *Anuario Elcano. América Latina 2004-2005*, que –entre otras cosas– analiza el fenómeno migratorio y el flujo de remesas, existe una importancia creciente de estas transferencias, tomando como referente el PIB de los países receptores; desde esta perspectiva y a partir de esa fuente, resulta que la región latinoamericana tuvo estos impactos de las remesas, durante el último año (Cuadro 19).

En nuestro caso, es ampliamente reconocido que una de las más duraderas características del subdesarrollo mexicano es su requerimiento y dependencia histórica de la liquidez internacional para promover el crecimiento.

Cuadro 18
Principales países receptores de remesas en el mundo
(miles de millones de dólares, 2004)

País	Monto
India	21.7
China	21.3
México	16.6
Francia	12.7
Filipinas	11.6
España	6.9
Bélgica	6.8
Alemania	6.5
Reino Unido	6.4
Marruecos	4.2
Servia	4.1

FUENTE: Isabel Yépez y Víctor Méndez (2007:57).

Cuadro 19
Remesas por países de América Latina (millones de euros)

País	Remesas	Porcentaje del PIB
Haití	846	21.5
El Salvador	2 101	18.7
Nicaragua	668	18.5
Honduras	935	15.4
Rep. Dominicana	2 010	15.1
Guatemala	2 210	10.5
Paraguay	417	7.2
Ecuador	1 434	6.0
Bolivia	348	4.5
Colombia	3 180	4.2
México	13 695	2.5
Perú	1 121	2.1
Costa Rica	252	1.7
Panamá	190	1.6
Brasil	4 803	1.0
Uruguay	87	0.9
Venezuela	214	0.2
Argentina	223	0.2
Chile	12	0.0

FUENTE: Elena Zúñiga y Paula Leite (2006:70).

La debilidad del ahorro interno y, en general, de la planta productiva, históricamente han obligado a buscar recursos externos desde la propia incorporación del país al mercado mundial capitalista. La exportación de bienes primarios –alimentos, materias primas, recursos minerales– ha acompañado a un largo periodo de la historia económica del país; el endeudamiento externo, al mostrarse la evidente insuficiencia de las exportaciones para financiar a las importaciones, fue una constante en el proceso sustitutivo de importaciones, y la promoción de la inversión extranjera, especulativa y productiva, ocupa un lugar estratégico en los remedos de política económica que México padece desde comienzos de la década de 1980.

El campo mexicano reúne la mayor riqueza de nuestra diversidad cultural y, por muchos años, cumplió una compleja tríada de tareas fundamentales: una oferta de alimentos suficiente y barata, materias primas abundantes a bajo costo para la industria y captación de divisas, vía exportación, para financiar las importaciones que la industria siempre requiere. Transfirió capital al resto de la economía mediante los mecanismos bancarios fiscales –aportando una magnitud de ahorros considerablemente superior a la disponibilidad de créditos para el sector–, pagando un flujo de impuestos –especialmente aplicados a las exportaciones– superior al gasto público destinado al sector; de precios, manteniendo estables los propios, mientras los del resto del sistema económico se incrementaron; cumplió con la tarea de transferir fuerza de trabajo para las actividades urbanas –estableciendo zonas de expulsión, tanto por los efectos del *atraso* como por los de la *modernización*, en el seno de la dualidad productiva del sector–; en el desempeño de esas funciones, el agotamiento del medio rural se acabó haciendo visible al despunte de la década de 1970.

El papel realmente heroico del medio rural mexicano, pobremente emulado por el endeudamiento externo, la petrolización del sistema económico, las privatizaciones y la inversión extranjera en sus dos acepciones, hoy lo desempeñan –con costos notablemente reducidos para el país– los flujos de remesas de los trabajadores que han emigrado *a* y trabajan *en* Estados Unidos. En dichos flujos, mucho más que en los fondos compensatorios que impulsa el gobierno, descansa la reducción considerable de la pobreza extrema; a ellos se debe, en muy buena medida, la dinamización de la función consumo en no pocas regiones del país; con ellos se hace visible una dependencia creciente de México de los propios migrantes y, en último término, del peculiar mercado de trabajo y del comportamiento del sistema económico estadounidenses. Todo ello refleja un elevado nivel de vul-

nerabilidad de la economía y de la estabilidad social mexicanas que, además, crece en proporción directa al crecimiento de la migración y de las remesas.

Sin embargo, sería un error hacer referencia a estos flujos monetarios como si fueran un todo indiferenciado y, por ello, resulta conveniente hacer uso de alguna tipología de las remesas, que permita discernir entre ellas para una mejor comprensión del papel que ahora desempeñan en la captación de ahorro externo y, al mismo tiempo, para explorar las posibilidades de su uso en destinos distintos al consumo (Cuadro 20).

Con esta referencia, no se evade el significativo problema de la no disponibilidad de un criterio universal, consensuado y compartido, para la medición de las remesas, toda vez que existen dudas razonables sobre la identidad de tales flujos con casi cualquier tipo de transferencia desde el exterior. En el presente trabajo, y mientras no se disponga de un instrumento, primero, de definición y, después, de medición sobre estos flujos, se emplea la información elaborada y difundida por el Banco de México (Cuadro 21).

Mientras el resto de instrumentos útiles en la captación de liquidez internacional requieren de elevados montos de inversión, de gasto corriente y de regulaciones que adelgazan la soberanía nacional, el que se refiere a las remesas, en el peor de los casos, sólo representa la proporción del gasto público en salud y educación –de cobertura y calidad menguadas y menguantes– en el que se hubiera incurrido para beneficio de los migrantes, mientras vivieron en México. Con todo, las remesas han evolucionado de forma tal que muestran mucha mayor eficiencia en la obtención de divisas que el resto de instrumentos empleados (Cuadro 22).

Mientras el gobierno mexicano tomó casi una década para contabilizar a los pobres y focalizar la aplicación de los fondos compensatorios que los disminuirían, las remesas llegan a los hogares de los migrantes –cuyo crecimiento no es ni puede ser ajeno a la penuria económica del país y a la visible ineficiencia del ya prolongado programa económico de promoción de los mercados competitivos– y colaboran en la mitigación de los dislates oficiales, mediante la moderación de la pobreza y el impulso preferente del consumo y, en menor medida, del ahorro y la inversión residencial y en pequeños negocios (Cuadro 23).

Cuadro 20
Tipología de remesas

Características	Individuales	Colectivas	Empresariales
Remitentes	Personas	Grupos organizados	Personas o grupos asociados de negocios
Receptores/beneficiarios	Parientes y empresas	Comités, comunidades y socios	Emitentes e inversionistas
Otros actores/instituciones	Empresas de transferencia	Órdenes de gobierno	Sector privado o mixto
Balance: ingreso, ahorro, inversión	Ingreso > ahorro e inversión	Ahorro o donativo	Inversión
Destino geográfico	Donde se ubique la familia	Lugar de origen del migrante	Donde se alcance mayor rentabilidad
Control	Familia del migrante	Club en el extranjero y comité local	Inversionista
Regulación	Posible regulación empresarial	Estatutos formales e informales	Normas de mercado
Usos	Reproducción social, capital humano y débil inversión	Creación de infraestructura comunitaria, obras públicas, recreación y servicios sociales	Inversión productiva
Expectativas	Mayor disponibilidad de ingreso, preferentemente para consumo	Donativo a la comunidad, proyectos productivos	Ganancias
Palanca social	Mayor estatus	Estatus comunitario	Estatus económico y social
Palanca política	Limitado potencial político	Elevado potencial político	Posible poder político
Ámbitos probables de políticas públicas	Reducción de costos de remesas y de vulnerabilidad de los migrantes	Mecanismos de planeación participativa, transparente y confiable	Mejor infraestructura e información para los agentes

FUENTE: Luin Goldring (2005:75-78).

Cuadro 21
Remesas familiares enviadas a México, 1980-2004
(millones de dólares y de pesos)

Año	Tipo de cambio	Millones de dólares	Millones de nuevos pesos	Tasa de crecimiento anual
1980	0.0229	698.8	16.0	-
1981	0.0245	860.5	21.1	23.14
1982	0.0543	844.8	45.9	- 1.82
1983	0.1200	983.0	118.0	16.36
1984	0.1678	1 127.2	189.1	14.68
1985	0.2564	1 157.4	296.8	2.68
1986	0.6973	1 290.1	899.6	11.46
1987	1.3694	1 477.6	2 023.4	14.54
1988	2.2725	1 897.5	4 312.1	28.42
1989	2.4618	2 212.5	5 446.6	16.60
1990	2.8126	2 493.6	7 013.6	12.71
1991	3.0179	2 660.0	8 027.6	6.67
1992	3.0946	3 070.1	9 500.6	15.42
1993	3.1153	3 333.2	10 383.8	8.57
1994	3.3741	3 474.7	11 724.2	4.25
1995	6.4049	3 672.7	23 523.4	5.70
1996	7.5980	4 223.7	32 091.5	15.00
1997	7.9151	4 864.8	38 505.7	15.18
1998	9.1389	5 626.8	51 423.2	15.66
1999	9.5564	5 909.6	56 474.8	5.03
2000	9.4561	6 572.5	62 150.6	11.22
2001	9.3395	8 895.3	83 077.3	35.34
2002	9.6616	9 814.4	94 823.2	10.33
2003	10.7848	13 265.6	143 066.7	35.16
2004	11.1703	16 612.7	185 568.8	25.23

FUENTE: Rosa Garavito y Rino Torres (2004:245); y Banco de México (2005).

Cuadro 22
Comparación de remesas, IED y turismo
(millones de dólares)

Año	Remesas	IED	Turismo
1997	4 864.90	16 629.60	7 375.90
2000	6 572.80	16 849.70	8 294.20
2003	13 265.50	11 510.30	9 457.10
2004	16 612.70	7 790.05	10 753.18

FUENTE: Banco de México, “Ingresos por remesas familiares, 1996-2005”, “Inversión extranjera, 1980-2005”, “Ingreso por viajeros extranjeros, 1980-2005”, en Olga Pellicer (2004:24).

Cuadro 23
Hogares y remesas

Concepto	1992	1996	2000
Número de hogares que reciben remesas (miles)	659.7	1 076.2	1 252.5
Proporción de hogares que reciben remesas (%)	3.7	5.3	5.3
Localidades de menos de 2 500 habitantes (%)	6.2	10.0	9.9
Localidades de 2500 habitantes o más (%)	2.9	3.8	4.0
Remesas promedio (dólares por año)	2 113	1 942	3 016
% de las remesas en el ingreso de los hogares que las reciben	28.7	40.9	38.8
% de los hogares para los que las remesas son la única fuente de ingreso	n.d.	46.5	40.0

FUENTE: OCDE (2004a:164).

Según datos de Garavito y Torres (2004), para el 2002 los hogares que recibieron remesas fueron 1 401 986, y la población nacida en México residente en Estados Unidos llegó a 9 503 928 personas que enviaron remesas por 9 814.4 millones de dólares, con lo que el promedio anual de remesas recibidas por hogar fue de 7 000.4 dólares. Entre Guanajuato, Jalisco, Michoacán, San Luis Potosí y Zacatecas –entidades líderes de la llamada *migración histórica*–, las remesas recibidas ese año corresponden al 39.2% del total.

El monto de las remesas desempeña un papel significativo al momento de compararlo con algunos conceptos de recaudación y gasto públicos, con una notable diferenciación por entidad federativa (Cuadro 24).

Cuadro 24

Comparativo de los ingresos por remesas con varios conceptos por entidad federativa
(enero a septiembre de 2003) (porcentaje)

Entidad	Recaudación total (1)	Recaudación ISR	Recaudación IVA	Participaciones Federales (2)	Total
Nacional	11.5	37.6	50.5	62.9	59.0
Aguascalientes	49.4	119.9	133.1	87.3	81.2
Baja California	6.5	14.4	17.5	20.1	20.2
Baja California Sur	11.0	19.8	56.6	13.7	10.0
Campeche	19.9	49.1	46.3	16.1	15.0
Coahuila	9.2	18.3	28.9	22.4	20.3
Colima	7.5	154.5	14.9	58.5	51.3
Chiapas	161.7	355.4	729.3	44.6	26.6
Chihuahua	13.5	23.4	49.6	30.9	30.1
Distrito Federal	1.0	4.0	6.4	31.9	197.5
Durango	141.2	308.8	602.7	70.4	43.9
Guanajuato	105.4	195.2	383.9	126.6	110.4
Guerrero	493.7	1 192.2	1 542.7	267.8	105.0
Hidalgo	238.8	489.8	788.5	171.2	97.6
Jalisco	17.6	33.2	75.9	38.9	43.7
México	32.1	58.6	101.2	54.3	59.5
Michoacán	365.0	739.7	1 487.7	278.2	161.7
Morelos	84.4	144.1	302.5	106.1	87.6
Nayarit	153.5	281.0	646.7	91.5	61.7
Nuevo León	2.7	6.5	8.6	15.6	22.2
Oaxaca	215.2	474.2	1 471.1	122.0	50.8
Puebla	72.2	126.4	291.3	92.5	72.6
Querétaro	28.3	44.2	138.5	58.9	59.7
Quintana Roo	15.6	35.4	49.1	34.5	27.2
San Luis Potosí	67.8	105.0	398.1	80.1	50.3
Sinaloa	51.2	100.8	254.9	46.2	43.8
Sonora	16.2	34.2	58.5	16.3	18.9
Tabasco	20.4	39.2	67.8	7.0	13.5
Tamaulipas	3.7	31.2	5.0	28.1	25.5
Tlaxcala	100.3	163.1	660.8	59.9	45.6
Veracruz	29.7	105.6	57.8	59.9	43.1
Yucatán	12.6	28.0	39.6	14.3	11.1
Zacatecas	138.2	405.3	600.6	128.5	78.6

1. Recaudación total bruta por concepto de ingresos tributarios y no tributarios.

2. Participaciones federales a entidades federativas y municipios.

FUENTE: Rosa Garavito y Rino Torres (2004:271).

Antes de la aplicación de las cuentas de ajuste, la cuenta corriente de la balanza de pagos de México ha mostrado un déficit, grande y duradero, que las remesas ayudan a paliar de manera creciente y significativa. Nótese (Cuadro 25) la evolución de las remesas como proporción de los conceptos seleccionados.

Cuadro 25
Comparativo de remesas y proporción con otros conceptos de la cuenta corriente de la balanza de pagos de México (1980-2003)

Concepto	1980	%	2003 I a III	%
Remesas	698.8		9 936.9	
Saldo de la cuenta corriente	-10 434.1	-6.7	-5 792.2	-173.44
Ingresos	24 860.7	2.81	144 007.9	6.90
X petroleras	10 441.3	6.99	13 790.6	72.06
X agropecuarias	1 527.9	45.73	3 600.8	275.96
X manufactureras	5 549.3	12.59	103 692.0	9.58
Ing. Turismo	2 065.3	33.83	5 429.2	183.03
IED	-	-	9 431.4	105.36

FUENTE: Rosa Garavito y Rino Torres (2004:256).

Cuadro 26
Principales estados receptores de remesas en 2005 (%)

Entidad	Porcentaje
Michoacán	12.5
Distrito Federal	9.0
Estado de México	8.4
Jalisco	8.3
Guanajuato	7.9
Puebla	5.9
Veracruz	5.8
Oaxaca	5.0
Resto	37.2

FUENTE: Isabel Yépez y Víctor Méndez (2007:57).

En el examen del uso de las remesas cada día cobra mayor relevancia un falso debate, en el que la debilidad de los usos en ahorro e inversión se percibe como una señal en el sentido de que la emigración no mejora las perspectivas de desarrollo de las regiones expulsoras de mano de obra y de México en general. De acuerdo con el estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos:

En los hogares la mayor parte de las remesas se asigna a la satisfacción de necesidades familiares básicas, como la compra de alimentos y prendas de vestir, el pago de servicios de salud, educación y transporte y la adquisición de algunos bienes no perecederos. El gasto para mantenimiento o construcción de vivienda ocupa el segundo lugar, mientras que la proporción reservada para el ahorro y la inversión productiva es muy limitada, 6 % en las regiones de emigración tradicional.

El mismo estudio otorga tres argumentos por los que el uso preferente de las remesas en consumo –que ha disminuido del 75% en la década de 1970 a cerca del 64% a fines de la de 1990, en las regiones de emigración tradicional– tiene un carácter virtuoso:

- a) El consumo básico suele ser vital para las familias de los migrantes, de modo que, en cualquier caso, las remesas contribuyen de forma significativa a la reducción de su pobreza.
- b) El gasto en consumo también causa ciertos efectos multiplicadores. El impacto de segunda mano de las remesas es, en general, menor en el ámbito local que en el nacional, pues parte de la demanda se filtra a otras localidades, muchas veces a las zonas urbanas.¹⁰
- c) Al mejorar la nutrición, la salud y la educación (contabilizando estos rubros como gastos en consumo), las remesas en realidad se invierten en capital humano, que es un elemento clave en el proceso de desarrollo de una región (o del país en general, si los miembros de la familia del migrante se mudan a otra). Esto resulta aún más importante si se toma en

¹⁰ Para Keynes, inspirado en las aportaciones de R. Kahn, los efectos plenos del multiplicador encuentran una complicación en presencia de estas filtraciones: $k = [Y / (Y - C)] - M$, donde: Y es el ingreso, C es la porción de ese ingreso destinada al consumo y M es el flujo de *filtraciones* o importaciones. Cuando las filtraciones se dirigen a otro espacio del mismo sistema económico nacional, como aquí se sugiere, el efecto multiplicador se cumple plenamente (Keynes, 1958:114-131).

cuenta que los hogares que reciben remesas están menos cubiertos por los servicios institucionales de salud que otros (2004a:164-165).

Para Alcázar, en el tema del costo de las remesas, en el que los intermediarios financieros iniciales cometieron notables abusos, es conveniente precisar que –tras el lanzamiento de la Matrícula Consular de Alta Seguridad (MCAS), establecida por la Secretaría de Relaciones Exteriores de México en 2002– algunos de los más importantes bancos estadounidenses Bank of America, Wells Fargo y Citybank promovieron la captación de cuentas de depósito, aceptando las MCAS como identificación válida, y facilitando el envío de remesas de forma más sencilla y, lo que es más importante, con un costo menor, de manera que enviar hasta tres mil dólares a México, a cualquier parte del territorio nacional, tiene un costo menor a los nueve dólares (García, 2004:134).

Una investigación con las pretensiones de la presente, no puede obviar el asunto relativo a las observaciones que, de manera crítica, enfrentan los datos relativos al cálculo oficial de las remesas. Bajo una lógica atendida, se establece una relación lineal entre población emigrante y monto de las remesas que, en los años recientes, comienza a dejar de ser lineal, de forma que –bajo las proporciones establecidas– muestra un mayor crecimiento proporcional de las remesas respecto del número de emigrantes (Cuadro 27).

Cuadro 27
Emigrantes y remesas, por año

Año	Emigrantes (millones de personas)	Remesas (millones de dólares)
1995	6.8	3 673
2002	9.7	9 814
2003	10.15	13 266
2004	10.55	16 613
2005	10.90	20 035
2006	11.35	21 296 (noviembre)

FUENTE: Escobar y Janssen (2006:279-280); y *El Financiero*, 11 de enero de 2007, p. 7.

De esta información se infiere que, mientras la población mostró un crecimiento entre 2002 y 2003 de entre 4 y 5% anual, las remesas crecieron 35.1 % en el mismo periodo y 164% entre el 2000 y el 2004. Para Escobar, una inconsistencia en la información oficial, a un nivel más particular, deriva de la contradicción notable entre el tamaño de la población migrante del estado de Chiapas y el tamaño de las remesas enviadas al mismo; en la respuesta ofrecida a los comentarios del Banco de México, Corona, Santibáñez y Tuirán sostienen que hasta 90% del amplio flujo de fondos de Estados Unidos a Chiapas podrían ser pagos a los contrabandistas de migrantes, donaciones y transferencias, además de las remesas familiares (Zúñiga, 2006:282). El tema, mucho más allá de la injerencia gubernamental en su captación y uso, requiere de mucha mayor investigación y debate para arribar a consensos indispensables en la diferenciación de las remesas familiares de otros flujos de divisas.

CONCLUSIONES

Las características de la migración mexicana hacia Estados Unidos que, por historicidad, masividad y vecindad, la hacen singular, cobijan –sin embargo– relevantes procesos de cambio que han hecho visibles significativas mudanzas en el perfil de los y las migrantes –por género, escolaridad, sectores productivos de origen y destino, e incluso, incentivos para la propia migración–, así como en la temporalidad de su salida de México, modificando fuertemente la antigua circularidad –el tiempo que media entre salidas y retornos, en función de la conclusión de cierta actividad económica y/o de las necesidades locales de volver al país de origen. La figura monocromática del trabajador de origen y destino rurales, descalificado, miserablemente remunerado y fuertemente restringido en la disponibilidad y práctica de los derechos más elementales, que correspondió a las migraciones de comienzos del siglo XX y prevaleció en las diversas ediciones del programa *bracero*, ha sido sustituida por el panorama multicolor, en el que la participación de las mujeres, el incremento notable de la escolaridad, la reunificación de familias, la diversificación de los orígenes y destinos del empleo y la visibilidad de una creciente conciencia de su condición y derechos, se convierten en las características más destacables.

El corto vuelo de las aspiraciones sociales del programa económico que se ha establecido en México desde 1982, en el que la estabilidad de precios,

de tipo de cambio y de tasas de interés se alcanza con arreglo a la pauperización del trabajo y al crecimiento descontrolado, como medusa hipertrofiada, del subempleo, tiende a incentivar dramáticamente a la migración. Los esfuerzos nacionales por incrementar el llamado capital humano, a partir de la educación, no se corresponden con esfuerzo alguno a favor del crecimiento capaz de ocupar a los mexicanos mejor calificados que, por ello, deciden emigrar, de forma que –de manera no tan involuntaria– se ejercita un *fracaso de mercado*, en el que los empleadores estadounidenses tienden a beneficiarse de la disponibilidad de una fuerza de trabajo barata y calificada, sin que paguen un centavo por esa calificación, adquirida en México.

El trascendente tema de las remesas familiares, por su parte, se encuentra sometido a diversos, e interesados, elementos que le proporcionan dosis considerables de opacidad: desde la propia conceptualización de estas transferencias, que al no ser clara afecta sensiblemente a su medición –en la misma proporción en la que se confunde con remesa familiar a casi cualquier forma de transferencia hacia México desde Estados Unidos–, hasta la muy desinformada inquietud por convertir en inversión el destino de tales recursos, asumiendo que su empleo en consumo debilita el impacto económico que podrían alcanzar; el asunto equivale a promover alguna forma de injerencia en la manera en la que cualquier persona usa su ingreso –lo que es un claro despropósito–, al tiempo que ignora el destacado papel que el consumo tiene en el incremento de los efectos de la inversión sobre el ingreso y el empleo. Esta opacidad también se pone al servicio del doble discurso oficial mexicano que, al tiempo que “lamenta” la emigración de ciudadanos –que promueve con la caricatura de políticas públicas de crecimiento y empleo–, encuentra un reconfortante consuelo en el creciente monto de las remesas que, el cambiarse por pesos, viene a favorecer el lamentable programa gubernamental de *estancamiento con estabilidad*.

BIBLIOGRAFÍA

- Current Population Survey* (2002), marzo, citado en Cruz, Rodolfo (2004), “Emplearse en los Estados Unidos”, *Nexos*, núm. 317, mayo, México.
- Alba, Francisco (1976), “Éxodo silencioso: la emigración de trabajadores mexicanos a los Estados Unidos”, *Foro Internacional*, vol. 17, núm. 2, octubre-diciem-

- bre, México, citado por Vereza, Mónica (2003), *Migración temporal en América del Norte. Propuestas y respuestas*, CISAN, UNAM, México.
- Arango, Joaquín (2003), “La explicación teórica de las migraciones: luz y sombra”, *Migración y desarrollo*, núm. 1, octubre, Red Internacional Migración y Desarrollo, UAZ, México, p. 6.
- (2007), “Las migraciones internacionales en un mundo globalizado”, *Vanguardia* (Dossier) “Inmigrantes”, El continente móvil, núm. 22, enero-marzo.
- Banco Mundial (2003), *Indicadores de desarrollo mundial*.
- Bhagwati, Jagdish (2005), *En defensa de la globalización*, Debate, Barcelona.
- Bustamante, Jorge (1975), “Espaldas mojadas: materia prima para la expansión del capital norteamericano”, *Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos*, núm. 9, El Colegio de México, México.
- (1997), *Cruzar la línea*, FCE, Sociología, México.
- Cruz, Rodolfo (2004), “Emplearse en los Estados Unidos”, *Nexos*, núm. 317, mayo, México.
- Durand, Jorge y Massey, Douglas S. (2003), *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, Miguel Ángel Porrúa/UAZ, México.
- Escobar L., A. y Janssen, E. (2006), “Diáspora y desarrollo: el caso de México”, en Zúñiga, Elena; Arroyo, Jesús; Escobar, Agustín y Verduzco, Gustavo (2006), *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones y retos para ambos países*, México.
- Fukuyama, Francis (1996), *Confianza. Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Atlántida, Buenos Aires.
- Furtado, Celso (1998), *El capitalismo global*, FCE, México.
- Garavito, Rosa Albina y Torres, Rino (2004), “Migración e impacto de las remesas en la economía nacional”, en *Análisis Económico*, núm. 41, UAM-Azcapotzalco, México.
- García, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres, Gabriela (2004), *El nuevo milenio mexicano*, tomo I: México y el mundo, UAM-Azcapotzalco/EÓN, México.
- Goldring, Luin (2005), “Implicaciones sociales y políticas de las remesas familiares y colectivas”, en Delgado Wise, Raúl y Knerr, Beatrice (coords.) (2005), *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, Cámara de Diputados, LIX Legislatura/UAZ/Porrúa, México.
- Gray, John (2001), *Las dos caras del liberalismo*, Paidós, España.
- Huntington, Samuel (2004), *¿Quiénes somos? Los desafíos a la identidad nacional estadounidense*, Paidós, Estado y Sociedad 122, México.
- Jones Tamayo, Claudio G. (2001), “La sociedad, la economía y las políticas de empleo en México”, en Rubio, Luis (coord.), *Políticas económicas del México contemporáneo*, Conaculta/FCE, México, pp. 343-371.

- Keynes, John M. (1958), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, FCE, México.
- Lowell, B. Lindsay (2006), “El cambiante perfil educativo y la selectividad de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos”, en Zúñiga, Elena; Arroyo, Jesús; Escobar, Agustín y Verduzco, Gustavo (2006), *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones y retos para ambos países*, México.
- OCDE (2004a), *Estudios económicos de la OCDE. México*, OCDE, México.
- (2004b), “Estadísticas básicas de comparaciones internacionales”, en *Estudios económicos de la OCDE. México*, OCDE, México.
- Pastore, Ferruccio (2007), “El continente móvil. Migraciones y relaciones internacionales”, *Vanguardia* (Dossier) “Inmigrantes. El continente móvil”, núm. 22, enero-marzo.
- Pellicer, Olga (coord.) (2004), *Las relaciones de México con el exterior. Diagnóstico y propuestas de acción*, Comexi, México.
- Rubio, Luis (coord.) (2001), *Políticas económicas del México contemporáneo*, Conaculta/FCE, México.
- Verea, Mónica (2003), *Migración temporal en América del Norte. Propuestas y respuestas*, CISAN, UNAM, México.
- Yépez del Castillo, Isabel y Méndez Villegas, Víctor Manuel (2007), “Las peculiaridades de América Latina y el Caribe”, *Vanguardia* (Dossier) “Inmigrantes. El continente móvil”, núm. 22, enero-marzo.
- Zúñiga, Elena y Leite, Paula (2006), “Los procesos contemporáneos de la migración México-Estados Unidos: una perspectiva regional”, en Zúñiga, Elena; Arroyo, Jesús; Escobar, Agustín y Verduzco, Gustavo (2006), *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones y retos para ambos países*, México.
- ; Arroyo, Jesús; Escobar, Agustín y Verduzco, Gustavo (2006), *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones y retos para ambos países*, México.

Déficit social de México, núm. 5 de Pensar el futuro de México.
Colección Conmemorativa de las Revoluciones Centenarias,
se terminó de imprimir el 7 de septiembre de 2010,
la producción estuvo al cuidado de mc editores,
Selva 53-204, colonia Insurgentes Cuiculco, 04530,
México, Distrito Federal, 2650 3422 y 5665 7163,
mceditores@hotmail.com. La edición consta de
1 000 ejemplares más sobrantes para reposición.

