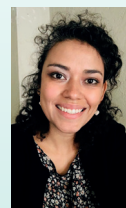


Fenómenos laborales: Teoría económica y realidades del mercado laboral mexicano

Sibyl Italia Pineda Salazar y Oscar Enrique Martínez López
(Coordinadores)



**Dra. Sibyl Italia
Pineda Salazar**

Doctora y maestra en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma Metropolitana. Profesora-investigadora asociada al Departamento de Economía en la UAM, Azcapotzalco. Colaboradora del Área de Sociedad y Acumulación Capitalista y Candidata al Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNI) de México. Líneas de investigación: Trabajo, migración y género desde la crítica de la economía política.

**Fenómenos laborales:
Teoría económica y realidades del
mercado laboral mexicano**

COLECCIÓN ECONOMÍA
SERIE ESTUDIOS

BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Fenómenos laborales: Teoría económica y realidades del mercado laboral mexicano

**Coordinadores
Sibyl Italia Pineda Salazar
Oscar Enrique Martínez López**

DOI de la obra <https://doi.org/10.24275/uama.363.12057>

**Universidad
Autónoma
Metropolitana**



Casa abierta al tiempo Azcapotzalco

Universidad Autónoma Metropolitana

Rector General

Dr. Gustavo Pacheco López

Secretaria General

Dra. Esthela Irene Sotelo Núñez

Unidad Azcapotzalco

Rectora

Dra. Yadira Zavala Osorio

Secretario de la Unidad

Mtro. Salvador Ulises Islas Barajas

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Director

Dr. Jesús Manuel Ramos García

Secretario Académico

Lic. Gilberto Mendoza Martínez

Jefe del Departamento de Economía

Dr. Jaime Alberto Prudencio Vázquez

Coordinador de Difusión y Publicaciones

Dr. César Daniel Alvarado Gutiérrez

Primera edición, 2025

© Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Azcapotzalco

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Coordinación de Difusión y Publicaciones

Av. San Pablo 420, Edif. E, Salón 004, Col. Nueva el Rosario,

Alcaldía Azcapotzalco, C.P. 02128,

Ciudad de México, Tel. 53189109

www.publicacionesdcsh.azc.uam.mx

ISBN de la colección de Economía: 978-607-477-113-8

ISBN de la obra (PDF): 978-607-28-3426-2

“El contenido de esta obra fue dictaminado por pares bajo la modalidad de doble ciego”

Se prohíbe la reproducción por cualquier medio sin el consentimiento del titular de los derechos patrimoniales de la obra.

Impreso en México / Printed in Mexico

Contenido

Presentación	9
<i>Sibyl Italia Pineda Salazar</i> <i>Oscar Enrique Martínez López</i>	
Parte I: Contribuciones desde la perspectiva teórica	19
CAPÍTULO 1	21
Informalidad laboral y covid-19: estructura artefactual e ineficiencia adaptativa, Teoría Económica Institucional	
<i>Oscar Enrique Martínez López</i>	
CAPÍTULO 2	51
Dinámica del empleo y la acumulación del capital en México de 1951 a 2019: Un análisis econométrico desde la economía marxista	
<i>Carlos Alberto Duque García</i>	
CAPÍTULO 3	83
Mecanización y desempleo: una reconstrucción del análisis ricardiano	
<i>Javier Mendoza Solís</i>	
CAPÍTULO 4	105
Flujos monetarios y trabajo homogéneo en la teoría clásica del valor	
<i>Edith Alicia Klimonsky Barón</i>	

CAPÍTULO 5	133
Migración y trabajo. Un diálogo crítico transfronterizo	
<i>Hilary Goodfriend</i>	
CAPÍTULO 6	167
La organización del trabajo comunitario en Yucatán.	
Una propuesta categórica del proceso, tiempo y territorio de trabajo	
<i>María Fernanda Ortega Valdez</i>	
Parte II: Contribuciones desde la perspectiva empírica	199
CAPÍTULO 7	201
Brechas salariales entre jóvenes trabajadores formales e informales en México	
<i>Humberto Guadarrama Gómez, Owen Eli Ceballos Mina y Josafath Ernesto Díaz González</i>	
CAPÍTULO 8	237
¿Autónomos o empleados? Hacia el reconocimiento de los derechos laborales de los repartidores de las plataformas virtuales	
<i>Salvador Ferrer Ramírez</i>	
CAPÍTULO 9	261
Los rasgos característicos de la desigualdad laboral de género en México	
<i>Christian De la Luz Sibyl Italia Pineda Salazar</i>	
CAPÍTULO 10	297
Migración de retorno y reinserción al mercado de trabajo. Una desagregación por género en México	
<i>Genaro Guadalupe Cruz-Salas Nallely Molina-Velasco</i>	
CAPÍTULO 11	353
La realidad de las campesinas jornaleras agrícolas en San Quintín y Villa Juárez: condiciones laborales y de vida	
<i>Mariana Nataly Salazar-Suárez</i>	

Presentación

Sibyl Italia Pineda Salazar
Oscar Enrique Martínez López

El trabajo representa uno de los objetos de estudio centrales en la ciencia económica, pues es un proceso por medio del cual los hombres y las mujeres entran en contacto con la naturaleza y la transforman para darle una forma útil, para crear bienes que, por un lado, satisfacen sus necesidades y que, por otro, les permitan efectivizar sus distintos planes y proyectos. Si bien, el trabajo es una actividad inmanente a todas las formas de organización social, en realidad, éste se ha transformado a lo largo del tiempo, tomando diferentes configuraciones. Estas configuraciones dependen de la forma en la que se llevan a cabo las actividades laborales, así como de las consideraciones sociales y morales que se gestan alrededor de ellas (Aizpuru y Rivera, 1994).

Una de las configuraciones más relevantes del trabajo es la que se ha desarrollado en las sociedades capitalistas, cuyo origen se localiza a partir del siglo XVIII y que, en la actualidad, continúa vigente. Como resultado de la Revolución Industrial y el surgimiento de las relaciones de producción capitalistas¹,

¹ Si bien, la Revolución Industrial es un punto de referencia significativo, es importante considerar que esta se desenvuelve en un contexto en el que previamente se había generado el Renacimiento y la Reforma Protestante. Ambos eventos históricos conducirían a que el hombre ya no fuera juzgado según su estamento, sino, de acuerdo a Calvino, por sus actos. El hombre es dueño de su destino y el trabajo es el medio para cambiarlo. Eso conduce

se desencadenó un proceso de racionalización y organización científica del proceso laboral que posibilitó la optimización en el uso de los recursos naturales y materias primas, impulsando así una nueva forma de producción y de comercialización masiva de mercancías. Este proceso condujo a la aceleración de la acumulación del capital y a la privatización de los medios de producción y la naturaleza²; privatización que significó, por un lado, que los empresarios tomarán la dirección de los procesos productivos y laborales y, por otro, que buena parte de la población se incorporara al empleo asalariado.

Esta nueva forma de configurar los procesos de producción transformó profundamente el significado del trabajo, al menos en dos formas relevantes. Primero, el trabajo se empezó a considerar como central en la vida económica, como creador de valor, riqueza y crecimiento económico (Smith, 1776). Esta centralidad amplió el interés de la ciencia económica que ya no solo se enfocaría en tratar de comprender la producción acelerada de mercancías y la satisfacción de las necesidades, sino que, además, buscaría comprender la importancia de la mejora continua de los procesos laborales, del aumento sostenido de la productividad, de la relevancia del desarrollo tecnológico y, sobre todo, del fomento de mayores niveles de destreza y habilidad en los trabajadores. Segundo, porque el trabajo se transformó en un hecho social, es decir, en un mecanismo por medio del cual los individuos pueden desarrollar un sentido de pertenencia y utilidad a un grupo social al contribuir a través de su trabajo a la generación de la riqueza social. Por ejemplo, para los jóvenes el acceso a la vida laboral implica la posibilidad de alcanzar la independencia económica y, con ello, lograr

a la re-significación del trabajo y a la percepción de que representa una actividad moral y legítima para que el hombre alcance el bienestar individual y promover así la riqueza social (Méda, 1998).

² Al inicio este proceso de privatización representó la abolición de la propiedad comunal de la tierra; y que los campesinos fueran desplazados de sus actividades y sus cultivos hacia el trabajo asalariado (Marx, [1975] 2013).

exitosamente su transición a la vida adulta; para las mujeres, el trabajo representa la posibilidad de alcanzar su emancipación; y para los ancianos, su retiro de la actividad productiva representa el inicio de una etapa de disfrute de los frutos obtenidos en toda su vida laboral.

Es de la configuración del trabajo en las sociedades capitalistas que se desprende una forma multidimensional y compleja; multidimensional, porque la manera en la que se organizan los procesos productivos y laborales, trascienden la esfera económica y afectan a la social y política, es decir, influyen en las condiciones de vida de los trabajadores y en los aspectos normativos e institucionales. Compleja, pues la forma de organización del trabajo no está exenta de problemas o contradicciones, pues, aunque el trabajo asalariado ha generado grandes oportunidades de expansión económica, al mismo tiempo, se han gestado fenómenos que han afectado significativamente las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias. Estas contradicciones se refieren a la proliferación del desempleo, las condiciones precarias e informales del empleo, la reproducción de brechas salariales de ciertos grupos y la vulnerabilidad que obliga a los trabajadores a buscar alternativas para garantizar la satisfacción de sus necesidades y superar su vulnerabilidad.

Es como resultado de esta complejidad que se hace necesario plantear dos cuestionamientos esenciales: 1) ¿Cuáles son los enfoques teóricos que destacan la importancia del trabajo en la ciencia económica y cuáles pueden ser aplicados para explicar las diferentes realidades laborales en las sociedades capitalistas? y 2) ¿Cuáles son las diferentes realidades laborales que enfrentan las economías capitalistas, tal como la mexicana, dando cuenta de fenómenos como la informalidad, la heterogeneidad del trabajo, el desempleo tecnológico, brechas salariales, formas de empleo, migración y desigualdad laboral?. En este sentido, se pretende analizar los fenómenos laborales en las sociedades capitalistas, desde una perspectiva teórica, plural, crítica, pero,

sobre todo, a partir del reconocimiento del contexto específico en el que los fenómenos laborales se desenvuelven empíricamente. Es ahí donde las contribuciones recopiladas en este libro buscan aportar, siendo su objetivo común el profundizar sobre la forma en la que se desenvuelven las relaciones laborales en la sociedad capitalista, profundizando en el estudio del desarrollo y evolución de las relaciones laborales en la economía de mercado, pero también abarcando las contradicciones e impacto de las mismas en la condición de vida de los trabajadores. Con este hilo conductor, se analizan diferentes problemáticas a partir de escenarios y perspectivas teóricas distintas, con el reto común de dar cuenta sobre la relevancia del trabajo en la ciencia económica y de las dificultades y retos que implica la organización del trabajo en la realidad de la economía mexicana.

Para lograr este objetivo, la obra se presenta en dos secciones. En la primera sección, se presentan las contribuciones teóricas en las que se discute desde una perspectiva crítica y plural el tema del trabajo y las relaciones laborales situadas dentro de un contexto empírico particular. En el capítulo 1, Oscar Enrique Martínez analiza desde la perspectiva de la teoría económica institucional el fenómeno de la informalidad en el contexto de la pandemia del Covid-19. A partir de su análisis se puede comprender que la informalidad exhibe una duplicidad, ya que, por un lado, representa una condición de fragilidad en la que los trabajadores sufren vulnerabilidad al no contar con la protección de las instituciones formales, pero, al mismo tiempo, les permite garantizar flexibilidad necesaria para adaptarse rápidamente a los cambios institucionales. Esta situación es especialmente importante en el contexto de la emergencia sanitaria provocada por la pandemia.

En el capítulo 2, Carlos Alberto Duque analiza la dinámica del empleo y la acumulación del capital utilizando un modelo de vector de términos de corrección de errores (Modelo VEC) para demostrar que, en la economía mexicana en el período de entre 1950 y 2019, el empleo responde a

la dinámica de acumulación del capital en ondas largas, una expansiva y otra estancada. Es importante recalcar que en este texto se utiliza la Ley General de Acumulación del Capital planteada por Carlos Marx en *El Capital* para demostrar la interacción dinámica y contradictoria entre el nivel de empleo, acervo de capital fijo, el cambio tecnológico y la masa de ganancias. Este texto se complementa con el Capítulo 3 de Javier Mendoza Solís en el que se aborda la cuestión del desempleo como resultado de la mecanización, pero en esta ocasión desde la teoría clásica, específicamente, la de David Ricardo. En este artículo, se analiza la relación entre la mecanización del proceso productivo y el desempleo, a partir de la interpretación de la obra de Ricardo desde la perspectiva Sraffiana y el enfoque agregado. Se demuestra que el argumento Ricardiano sobre el surgimiento del desempleo tecnológico, solo puede explicarse al considerar las magnitudes agregadas en el caso de que el capital se desvíe de su empleo actual y se destine a la construcción de nueva maquinaria. En el capítulo 4, Edith Alicia Klimovsky continua con la reflexión del trabajo desde la perspectiva de la teoría clásica del valor. En este se aborda el problema de la agregación de los distintos tipos de trabajos utilizados en la producción de mercancías y se muestra que los datos monetarios en la teoría clásica del valor son suficientes para definir formalmente los tres conceptos de trabajo homogéneo presentes en Adam Smith, David Ricardo y Piero Sraffa. Esta demostración representa un avance teórico significativo en la teoría clásica contemporánea.

En el capítulo 5, Hilary Goodfriend presenta una reflexión sobre la migración en el mercado laboral estadounidense, desde el diálogo teórico entre el pensamiento crítico latinoamericano y la crítica abolicionista materialista afroamericana. El encuentro de estas teorías le permite a su autora reflexionar sobre la relación entre los patrones de migración y la acumulación del capital, así como la función del Estado para gestionarlo. En este artículo, se considera

que la función de la migración, masiva y criminalizada, es fundamental para reproducir la dependencia histórica entre el centro imperialista norteamericano y la periferia; relación en la que el Estado es fundamental.

Finalmente, para concluir la sección teórica, en el capítulo 6, María Fernanda Ortega analiza la forma de organización del trabajo al interior de las comunidades campesinas e indígenas, específicamente, el caso de la organización de U Yick Lu'um en Sanahcat, Yucatán, desde una perspectiva que combina el análisis histórico y etnográfico con un enfoque económico crítico, desde las categorías de tiempo, espacio y proceso de trabajo. El análisis de los procesos productivos y laborales en esta organización permiten dar cuenta de una serie de prácticas que combinan los conocimientos ancestrales y las cosmovisiones de los pueblos de Yucatán con la conservación de los ecosistemas, de modo que permiten la reproducción de los sujetos a nivel cultural, político y ecológico; estas prácticas contrastan con las formas de organización capitalistas e introducen la necesidad de formas alternativas de organización del trabajo.

En la segunda sección, se presentan las contribuciones que indagan sobre las cuestiones laborales aplicadas, específicamente, para el caso de la economía mexicana, en la que el trabajo asalariado ha generado grandes contradicciones y los desafíos para enfrentarlas son profundos. Esto es así porque, aunque en el país se ha logrado mantener el desempleo total en niveles relativamente bajos³ y una tasa de incorporación de los trabajadores al empleo relativamente estable⁴, en realidad, las realidades laborales distan de ser las ideales y los trabajadores encuentran mayores dificultades para lograr que sus condiciones de vida sean estables y equitativas. Por el

³ Según Bloomberg (2023), México se ubica en el cuarto lugar de menos desempleo al registrar una tasa del 2,7% en junio de 2023.

⁴ Según el Banco Mundial (2024), en México la tasa de participación en la fuerza laboral es relativamente estable, pues mientras que en 2000 este porcentaje era 61.7, en 2022, era de 59.7.

contrario, las condiciones laborales en el país son precarias, informales, inestables y completamente desiguales. Evidencia de esto es la mala calidad del empleo, los elevados niveles de pobreza laboral y la profunda desigualdad entre los distintos grupos de trabajadores.

En ese sentido, el capítulo 7, Humberto Guadarrama Gómez, Josafath Ernesto Díaz González y Owen Eli Ceballos Mina continúan con el análisis de la informalidad, pero ahora a partir del análisis de la brecha salarial entre los jóvenes trabajadores durante el período 2005-2022. Este análisis dilucida la existencia de disparidades económicas que afectan a este segmento poblacional, así como los efectos de la posibilidad de convergencia salarial entre el sector formal e informal. Por su parte, en el capítulo 8, Salvador Ferrer discute cómo el desarrollo tecnológico, específicamente, la proliferación de las plataformas de reparto ha generado formas de empleo conocidas como autónomas. En el capítulo, se debate si el empleo autónomo es una forma de asociación empresarial que brinda beneficios a los trabajadores asalariados o, en realidad, una forma de empleo subordinado que reproduce la precariedad laboral. Asimismo, se aborda el por qué estos trabajadores deben contar con todos los derechos laborales y garantías que otorgan el empleo decente, con énfasis en el caso mexicano.

En los siguientes capítulos, se aborda la realidad mexicana desde la perspectiva de género. En la sección, se analizan las condiciones de vulnerabilidad de las mujeres en distintas dimensiones, como asalariadas, como migrantes retornadas y jornaleras. En el capítulo 9, Christian de La Luz y Sibyl Italia Pineda Salazar presentan un análisis de la brecha salarial de género en la economía mexicana y se determinan las variables explicativas de dicha brecha, identificando que la existencia de dicha brecha no se debe solo a características individuales, sino a problemas estructurales del mercado laboral mexicano. Esto se hace a través del método de Oaxaca-Blinder, a partir

de los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE-N) del año 2022.

En el capítulo 10, Génaro Cruz-Salas y Nallely Molina-Velasco analizan el fenómeno de la migración de retorno y su reinserción al mercado de trabajo mexicano desagregando por género. A partir de la información recolectada en los Censos de Población y Vivienda de los años 2000, 2010 y 2015 se estiman modelos *logit* y *multilogit* para identificar los principales determinantes de la reinserción productiva de los migrantes al retornar a México. Finalmente, en el capítulo 11, Mariana Salazar analiza la situación de las mujeres campesinas y jornaleras agrícolas en México. En general, las trabajadoras campesinas realizan actividades agrícolas de traspatio que fomentan la seguridad alimentaria y, además, son encargadas de las tareas de reproducción social de sus familias y comunidades. A pesar de su gran relevancia, dichas actividades son invisibilizadas y no cuentan con derechos laborales y, por lo tanto, sufren vulnerabilidad no solo por el trabajo mismo, sino por las normas sociales de género presentes en la propiedad de la tierra.

Es importante destacar que esta obra es resultado de del debate e intercambio de ideas presentadas en el seminario de investigación sobre teoría y las realidades laborales, llevado a cabo en el año 2023, en el marco del trabajo realizado por el cuerpo de investigación moneda, mercancías y trabajo del departamento de economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. En esta se recopilan investigaciones originales, que a partir de perspectivas teóricas y empíricas buscan profundizar y ampliar el conocimiento del trabajo y la economía capitalista para fundamentar de mejor manera las complejas realidades que pueden observarse en los mercados laborales de México. Esperamos que su lectura contribuya, por un lado, a discusiones y reflexiones teóricas que generen nuevas aristas de investigación en los fenómenos laborales del sistema capitalista, así como a la generación de propuestas de políticas laborales que mejoren las condiciones

de vida de las y los trabajadores de la economía mexicana.

Por último, los coordinadores de este texto desean agradecer a cada autora y autor de cada capítulo que, siendo parte o no de un cuerpo académico, han mostrado su compromiso y responsabilidad con su quehacer académico y, con ello, establecer líneas de investigación convergentes hacia el estudio de las diferentes realidades laborales de México. Asimismo, agradecemos a la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, por todo el apoyo y guía institucional para hacer posible la elaboración y divulgación de esta obra.

PARTE I
CONTRIBUCIONES DESDE LA PERSPECTIVA TEÓRICA

Informalidad laboral y Covid-19: Estructura artefactual e ineficiencia adaptativa, teoría económica institucional

Oscar Enrique Martínez López⁵

INTRODUCCIÓN

Entendiendo a la informalidad como una lógica de comportamiento que resulta de la estructura institucional de una economía, más allá de representar una forma de producción de las empresas o una forma de trabajo que abarata los costos de producción, incluso sea resultado de una exclusión de la estructura económica formal o una salida a la dificultad del entramado institucional, representa más bien una forma de comportamiento que deriva en una adaptación a los incentivos que proveen las instituciones tanto formales como informales de una sociedad.

En este sentido, la economía informal no sólo es un escape ante la pesada regulación estatal o un residuo que es excluido del ámbito formal de la economía, e incluso representa más que un amortiguador en época de crisis económica, implica su propia lógica de acción en las actividades laborales como empresariales resultado tanto de las limitaciones formales e informales que las define, como bien podría ilustrarse actualmente ante la crisis por la pandemia de la COVID-19, en la que el trabajo en la economía informal se ha reconfigurado de manera significativa dando origen a

⁵ Profesor Investigador del Departamento de Economía de la UAM Azcapotzalco. Correo electrónico oeml@azc.uam.mx.

nuevas formas de trabajo informal o impulsando otras modalidades de ocupación informal.

El propósito de la siguiente investigación es mostrar que durante la Pandemia del COVID-19 las actividades laborales de la economía informal en México reflejan una estructura artefactual (forma de producción) que sigue adaptándose de manera ineficiente porque la informalidad laboral sigue representando alrededor del 60% de la población económicamente activa. El estudio de las características en el empleo informal mostraría la fragilidad de una población que por definición se encuentra vulnerable por la desprotección de las instituciones formales, pero también mostraría que es una población que por definición cuenta con mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios institucionales; tanto en un caso como en otro los comportamientos de los trabajadores en la economía informal pueden ser explicadas, más allá de condiciones estructurales o de decisiones voluntarias en función del volumen de los costos de las regulaciones, a partir de las formas de comportamiento que se definen en función de la estructura de incentivos. Entonces se pretende mostrar que la economía informal puede explicarse a partir de la dinámica que surge entre incentivos institucionales y las conductas que los agentes económicos toman ante éstos.

Así pues, esta investigación se centrará en el empleo informal caracterizado teórica y metodológicamente por la Organización Internacional del Trabajo, OIT; y en el estudio de las instituciones del mercado laboral que promueven el comportamiento informal. Los resultados esperados son que la estructura institucional del mercado laboral promueve el crecimiento de las actividades laborales informales y que, en condiciones de crisis, los efectos en la informalidad laboral son diferenciados tanto a nivel de empleo como a nivel de ingresos.

1. INFORMALIDAD DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL

La presente investigación conceptualiza a la economía informal como un conjunto de actividades económicas que realizan los individuos bajo una forma de comportamiento en función de la estructura de incentivos proporcionada tanto por el arreglo institucional formal (leyes, normas, reglamentos) como por el informal (hábitos, costumbres, conductas).

Entender así la informalidad destaca dos aspectos fundamentales del fenómeno a estudiar: 1) se trata de una lógica de comportamiento que transgrede las instituciones formales que rigen la actividad económica de una sociedad y que se refuerza a través de una determinada configuración de reglas informales para llevar a cabo la producción, distribución y circulación de bienes y servicios; 2) se trata de un cúmulo de actividades económicas que pueden existir en cualquier sector de la economía, es decir la informalidad existe tanto en las empresas de cualquier tamaño y giro como en los trabajadores, independientemente del puesto de la ocupación.

La definición anterior no es la única manera de entender a la informalidad, desde el punto de vista económico, ha existido un número importante y, por tanto, diverso de conceptos sobre el fenómeno derivado de las distintas perspectivas teóricas que han sido utilizadas como marco de referencia de manera explícita y/o implícita para abordar el problema por distintos autores u organismos nacionales e internacionales; pero también a causa de las diferentes formas de analizar la informalidad desde el terreno operativo respondiendo básicamente a la forma de identificar y de cuantificar el objeto de estudio.

En esta investigación se asume a la teoría económica institucional como un marco teórico que permite identificar las categorías analíticas que explican la noción de informalidad a partir de una definición específica con su respectivo contenido teórico. En este sentido, las unidades de análisis teórico del

concepto de informalidad responden a dos categorías analíticas: 1) la primera, está definida en función de algún elemento de la estructura económica, y 2) la segunda explicada por el comportamiento de cualquiera (o del conjunto) de los agentes económicos que constituyen una economía de mercado.

El marco teórico institucional es pertinente para estudiar la informalidad debido a que no reduce este concepto al fenómeno de pobreza y marginación o con la excesiva regulación estatal (clásica y neoclásica, respectivamente), o como un caso particular de relaciones de producción al ser una forma de explotación de la fuerza de trabajo (Portes); sino más bien entender a la informalidad como una forma de comportamiento de los agentes económicos con el fin de buscar evadir al conjunto de normas (reglas, acuerdos, contratos, etc.) establecidos por una sociedad.

Así por ejemplo, la escuela clásica define como unidad de análisis de la noción de informalidad al sector de subsistencia o al sector no capitalista a partir de la estructura económica de las actividades que se desarrollan en dicho sector; mientras que en el caso de una de las interpretaciones de la escuela institucionalista se establece como una unidad de análisis al sector secundario definido como un segmento de la economía que funciona con o sin una determinada estructura institucional; o como una versión más reciente de la teoría institucional, se propone como unidad de análisis a la forma de comportamiento de los agentes económicos en función de la estructura de incentivos proporcionada por el marco institucional. Así podríamos decir que cada noción de informalidad cuenta con una categoría analítica según la escuela del pensamiento económico que la sustente.

Dentro de la teoría institucionalista se distinguen dos interpretaciones al problema de la informalidad: 1) la visión de la segmentación del mercado de trabajo en la tradición institucional, y 2) y aquella que propone definir al fenómeno en estudio como una forma de comportamiento de los agentes

económicos que transgrede las instituciones formales que regulan el mercado de trabajo y a las empresas.

A diferencia del enfoque de Feige (1990:95), en donde se retoma de la actual corriente institucionalista el concepto de costos de transacción para explicar que el origen de la informalidad radica en el hecho de que los integrantes del sector informal enfrentan costos de transacción distintos (incluso menores) a los asociados con los del sector formal, se plantea que las instituciones producen una estructura de incentivos que generan un conjunto de oportunidades aprovechadas de manera productiva o de manera improductiva por los agentes económicos, que en consecuencia afectan el desempeño económico.

En la mayoría de los casos, las oportunidades con las que gozan los agentes económicos, en los países subdesarrollados, son las que promueven actividades no productivas, creando monopolios en lugar de incentivar la competencia y reduciendo las oportunidades en vez de incrementarlas, o incentivando el oportunismo en los contratos en lugar de fomentar el cumplimiento de estos (North, 1995: 18-21). Entendiendo al oportunismo como aquella conducta del individuo que busca el interés propio con dolo, abarcando la mentira, el robo y el engaño, aunque incluye otras formas más (Williamson, 1989: 57). En este sentido, aquellas economías cuya estructura de incentivos promueva este tipo de actividades será cada vez más improductiva.

Una economía improductiva es aquella que se basa en la captura de rentas y complementariamente desarrolla las ganancias de productividad; mientras que en la productiva lo principal son las ganancias de productividad y lo accesorio la captura de rentas (Jeannot, 2001: 11). Con este enfoque, la economía informal puede ser tan capitalista o moderna como la formal. Al mismo tiempo, si la causa originaria de la informalidad se encuentra en el oportunismo contractual, ella no puede atribuirse a un sector económico particular como el agrícola o el que fuere, porque la informalidad es una lógica

de acción o forma de comportamiento, pero no es privativa de algún tipo de actividad económica, mucho menos de una clase social (Jeannot, 2001: 483).

El oportunismo es un comportamiento de rentista por parte de los agentes económicos consistente en sacar partido de las circunstancias para transgredir el contrato de que se tratare. El oportunismo es lo contrario del auto cumplimiento del contrato y una de las bases de las sociedades (no solamente economías) de suspicacia y desconfianza colectivas. El oportunismo se genera porque las relaciones económicas no son habitualmente inmediatas, tal como lo supone el esquema walrasiano. Dada la mediación temporal, el oportunismo resulta de la diferencia entre el comportamiento efectivo y el comportamiento esperado. Si los individuos o agentes no revelan informaciones que les son desfavorables al momento de contratar, existirá selección adversa u oportunismo *ex ante*. Si los individuos o agentes transgreden el contrato luego de haberlo celebrado, existirá riesgo moral u oportunismo *ex post*.

Utilizar como unidad analítica de la informalidad a la lógica de comportamiento nos lleva no sólo a endogeneizar la estructura de incentivos que proporciona el marco institucional sino también los modelos mentales que son los que configuran las instituciones. North nos enseñó que las instituciones configuradas por el sistema de creencias a través de los modelos mentales proporcionan incentivos que pueden resultar en dos tipos de economías: 1) aquellas incentivadas al progreso y a la eficiencia económica y 2) al estancamiento económico (North, 2005: 1).

Jeannot señala que desde sus orígenes el capitalismo se ha desarrollado tanto con empresarios innovadores, que desarrollan las ganancias en función de la productividad de todos los factores, como con cazadores de rentas, que obtienen ganancias a partir de la obtención de rentas; lo que ha implicado el surgimiento de por lo menos dos variedades de capitalismo: 1) un capitalismo productivo porque predominan más los empre-

sarios innovadores y 2) un capitalismo improductivo puesto que prevalecen más los rentistas (Jeannot, 2014:16).

Una economía basada en el oportunismo en los contratos que repite constantemente las prácticas extractivas (sacar provecho de las circunstancias), en vez de fomentar y fortalecer las relaciones productivas basadas en el cumplimiento de los contratos es el modelo ejemplar por medio del cual se expresa el comportamiento de los agentes económicos en una economía de rentas y/o improductiva. La economía de rentas se basa en un comportamiento improductivo expresado en el oportunismo en los contratos, en el patrimonialismo y paternalismo (Jeannot, 2001: 85).

Así pues, la informalidad es una expresión más de la economía de rentas como resultado de la estructura de incentivos proporcionados por las instituciones. Estas últimas pueden ejemplificarse en los derechos de propiedad que como parte del marco institucional de cualquier economía o sociedad deben regular el mercado.

Desde la corriente institucional actual existe un enfoque heterodoxo sobre los derechos de propiedad que considera que el mercado es un espacio óptimo de cooperación regulado por variables endógenas al mismo, tales como los derechos de propiedad. Desde esta perspectiva los derechos de propiedad cuentan con tres características básicas: 1) forma de libertad individual, 2) instrumento eficaz de asignación de recursos porque en esencia la propiedad implica eficiencia, 3) constituyen el eje central de la teoría del poder puesto que implican propiedades diferenciales que otorgan poderes distintos, así en la medida que existe una equidad institucional aplicada existe una sociedad con democracia económica y política, pero cuando no es así entonces da lugar a una sociedad de régimen patrimonialista que promueve los comportamientos rentistas (Jeannot, 2004: 16).

La teoría de los derechos de propiedad converge a la corriente actual del institucionalismo, porque precisamente los

derechos de propiedad son parte de las instituciones formales e informales que encaminan, o no, a la consolidación de una economía de mercado. Así podemos encontrar sociedades que tengan derechos de propiedad que fomenten una economía productiva o, por el contrario, que terminan instaurando una economía de rentas. No obstante, antes de la definición de la propiedad de los bienes que significa el uso y disfrute individualizado (privada), estatal o comunal de los bienes, se encuentra la forma de apropiación como consecuencia de los incentivos proporcionados por el marco institucional (Jeannot, 2001: 145, 486). Es aquí en donde surge la relación con la teoría de la búsqueda de rentas, puesto que la búsqueda de rentas es una forma de apropiación de los derechos de propiedad. Mientras el neo institucionalismo de la Escuela de los Derechos de Propiedad no reconoce a los procesos de apropiación, la heterodoxia institucional sí.

Con base en lo anterior podemos decir que la economía de rentas es un régimen de acumulación improductivo, donde predominan agentes económicos que tienen un comportamiento o una lógica de acción de cazadores de rentas para sacar provecho de los incentivos que otorgan las reglas de la comunidad a favor de la economía improductiva.

Por consiguiente, la economía informal, no es un sector o actividad económica en particular, sino más bien, es una forma de comportamiento de sus individuos que busca transgredir las instituciones formales a través del oportunismo contractual, como resultado de la estructura de incentivos proporcionada por el marco institucional.

En consecuencia, la categoría analítica identificada para conceptualizar el fenómeno de la informalidad es entenderla como “una forma de comportamiento de los agentes económicos” basado en un modelo de comportamiento improductivo (rentista) en función de los incentivos que proporcionan las instituciones. Dicha categoría analítica responde a un criterio definido a partir de los incentivos de las

instituciones que moldean un determinado comportamiento por lo que hace referencia a una cuestión estructural de la economía (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Enfoques que explican la economía informal por categorías analíticas según la teoría económica institucional

Perspectiva teórica	Categorías analíticas*	Consecuencias (¿qué aportan las categorías al contenido de “economía informal”)
Modelo de los mercados de trabajo segmentados	Mercado laboral como institución y no como ente auto regulado Sector formal (Sector Primario/Mercado interno: Superior e Inferior). Vs Sector secundario (Sector Externo)	Sector informal (que es un segmento del mercado laboral) no resulta de la auto regulación de dicho mercado. La segmentación resulta más bien del mercado mismo, entendido como una institución.
Enfoque de Feige	Sector formal (legal) vs Sector informal (no legal)	Economía informal como resulta de un análisis costo-beneficio (entendidos los costos totales como la suma de los costos de producción más los costos de transacción).

Modelo de comportamiento	Forma de comportamiento de los agentes económicos	Economía informal como una lógica de comportamiento que rebasa las sinonimias anteriores. Es entonces una concepción más amplia que, al definirse en función de la relación conducta-incentivos, no identifica a la informalidad como un residuo de la dinámica económica, ni como sinónimo de no capitalismo o pobreza.
*Categoría analítica: en función de la estructura económica en función de la fuerza de trabajo	<p>Entendidas como aquellas que explican a la informalidad en relación con algún aspecto del funcionamiento económico.</p> <p>Entendidas como aquellas que a la informalidad en función de uno o del conjunto de los agentes económicos y/o jugadores</p>	

Fuente: elaboración propia.

Desde esta perspectiva, el aporte de la categoría analítica “forma de comportamiento de los agentes económicos” es que la informalidad queda definida a partir de la relación instituciones-incentivos-comportamiento la cual resulta ser una categoría más completa y real que rebasa las sinonimias de la informalidad con la pobreza, marginación, subdesarrollo, precariedad laboral y empresarial, para relacionarla también con actividades económicas que genera importantes ingresos pero a través de un régimen de acumulación rentista. Concebir a la informalidad a partir de esta unidad de análisis permite no solamente verla como una falla de mercado o como una falla del gobierno sino como un fallo institucional de una economía de mercado basada en un régimen de acumulación capitalista, pero de manera improductiva.

2. INFORMALIDAD LABORAL: MATRIZ DE HAUSSMANN'S (OPERACIONALIDAD DE LA CATEGORÍA DE ANÁLISIS)

La metodología propuesta para operacionalizar la noción de informalidad consiste en la aplicación de las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (15ª CIET) y en la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (17ª CIET), celebradas en Enero de 1993 y Noviembre y Diciembre de 2003, respectivamente, para definir directrices en la medición del empleo dentro de la economía informal.

Siguiendo una definición más operativa que teórica, es decir más centrada en lograr la identificación del fenómeno de la informalidad, la OIT la entiende como aquellas actividades económicas realizadas por los trabajadores y unidades económicas que (ya sea en los hechos o por derecho) no están protegidas o lo están de manera insuficiente por los distintos acuerdos formales (OIT, 2002:3). Por consiguiente, la medición de la informalidad está centrada en el análisis de uno de esos agentes económicos: los trabajadores en la economía informal. Aunque en algunos casos la identificación de una condición de informalidad tiene que ver con la relación laboral que tiene el trabajador con las empresas en otras situaciones el criterio está determinado por las características de las unidades económicas de los empleadores y de los trabajadores por cuenta propia, en consecuencia, se tendrá una apreciación de otro de los agentes económicos: empresarios (trabajadores por cuenta propia y los empleadores).

Resultado de los avances del Grupo Delhi en la 17ª CIET se precisaron las directrices para las estadísticas del empleo en la economía informal comprendiendo dos universos: el empleo en el sector informal y otras formas de empleo informal fuera del sector informal. Este último componente, está justificado por el constante crecimiento de la llamada especialización

flexible que ha traído consigo un incremento del empleo asalariado no reglamentado desde los trabajadores a domicilio hasta los trabajadores en grandes fábricas pasando por los trabajadores industriales que trabajan fuera de la empresa y trabajadores ocasionales, temporales y a tiempo parcial. Reconociendo también la existencia de que una persona puede tener una o más ocupaciones formales y/o informales, la unidad de análisis son los puestos de trabajo y no las personas, por lo que se considera la situación del trabajador según su puesto de trabajo.

Considerando la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo de 1993, conocida como la CISE-93, que identifica los siguientes grupos ocupacionales:

1. Trabajadores por cuenta propia: tienen empleos independientes pero que no contratan “asalariados” a lo largo de un período continuo.
2. Empleadores: empleos independientes (es decir, las personas cuya remuneración depende directamente de los beneficios obtenidos o esperados de los bienes y servicios producidos) y que contratan a una o a más personas para que trabajen para ellos en calidad de asalariados a lo largo de un periodo continuo.
3. Trabajadores familiares auxiliares: tienen un empleo independiente en un establecimiento dirigido por una empresa de su familia, pero cuya participación en el funcionamiento de éste es demasiado limitada para ser considerados socios.
4. Asalariados: son aquellos empleos que reciben una remuneración básica que no depende directamente de los ingresos del empleador.
5. Miembros de cooperativas de productores: empleo independiente en una cooperativa de producción de bienes y servicios, donde cada miembro participa

igualdad de condiciones en la adopción de las principales decisiones relativas a la cooperativa.

6. Los trabajadores que no pueden clasificarse según la situación en el empleo: empleos de los cuales no se dispone de suficiente información pertinente y/o que no se pueden incluir en ninguna de las categorías anteriores.

La 17ª CIET retoma esta clasificación para construir una matriz bidimensional que utiliza coherente y consistentemente tanto un enfoque empresarial y un enfoque laboral para dar cuenta del empleo informal en la economía informal. Así definió al empleo informal como el número de ocupaciones informales en las empresas del sector formal e informal y en los hogares. La matriz está compuesta en los renglones por las unidades de producción y en las columnas por los puestos de trabajo:

**Cuadro 2. Matriz de Hussmanns (2005)
para el empleo informal en la economía informal**

Unidades de Producción	Puestos de trabajo según la situación									
	Trabajadores por cuenta propia		Empleadores		Trabajadores familiares auxiliares		Trabajadores asalariados		Miembros de cooperativas de productores	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas del sector formal					1		2			
Empresas del sector informal	3		4		5		6	7	8	
Hogares	9						10			

Fuente: recuperado de Hussmanns (2005:23).

Empleo informal: casillas de la 1-6 y 8-10; empleo en el sector informal: 3-8; empleo informal fuera del sector informal: 1, 2, 9 y 10.

El criterio para determinar una ocupación informal es que ésta se encuentre al margen del marco de la reglamentación, por las siguientes causas: a) las empresas en las que se encuentran los puestos son demasiado pequeñas y/o no están registradas en virtud del derecho comercial; b) la legislación laboral no capta específicamente los puestos de trabajo “atípicos” (ocasionales, a tiempo parcial, temporales o a domicilio), o bien no se ha

probado la aplicación de dicha legislación a los mismos o a los subcontratistas. De esta forma el empleo informal comprende:

- Trabajadores familiares auxiliares (celdas 1 y 5). Independientemente de si trabajan en empresas formales o en empresas informales. La condición informal de sus ocupaciones es debido a la inexistencia de un contrato de trabajo y a la falta de protección jurídica o social derivada del propio puesto.
- Trabajadores asalariados con ocupaciones informales, ya sea que se encuentren en empresas formales o informales o trabajadores domésticos remunerados empleados por los hogares (celda 2, 6 y 10). El carácter informal de las ocupaciones es porque su relación de empleo no está sujeta a la legislación laboral habitual y al pago de impuestos, y no disfrutan de protección social o del derecho a ciertas prestaciones laborales (por ejemplo, preaviso de despido, compensación por despido, vacaciones anuales o licencia por enfermedad pagadas, etc.) debido a las siguientes razones: el trabajador o el puesto de trabajo no están declarados; el puesto de trabajo es ocasional o de corta duración; las horas de trabajo o el salario están por debajo de un cierto umbral; el empleador es un empresa no registrada o una persona en un hogar; o el lugar de trabajo está fuera del establecimiento del empleador o de la empresa del cliente.
- Trabajadores por cuenta propia y empleadores que tienen sus propias empresas informales (celda 3 y 4). La situación de informalidad de sus puestos es causada directamente de las características por las empresas que poseen.
- Miembros de cooperativas de productores informales (celda 8). Es decir, las cooperativas que no están constituidas en una entidad jurídica. La naturaleza

informal de sus trabajos se desprende directamente de las características de las cooperativas que poseen.

- Los trabajadores independientes que producen bienes para su propio uso final en su hogar como, por ejemplo, las granjas de subsistencia y los hogares que emprenden la construcción de su propia vivienda.

Así el empleo informal dentro de la economía informal será la suma de las celdas 1 a 6 y 8 a 10⁶; mientras que el empleo en el sector informal incluye la suma de las celdas 3-8.

Por otra parte, las celdas en color oscuro representan puestos de trabajo que, por definición, no existen en el tipo de unidad de producción de que se trate. Mientras que, las celdas en gris expresan los puestos de trabajo que existen en el tipo de unidad de producción de que se trate, pero no son parte del fenómeno a estudiar.

De esta forma, la propuesta metodológica de la OIT sirve como un instrumento operativo para mostrar la pertinencia de algunas de las ideas implícitas en nuestra definición de la economía informal. Primero, refleja que la economía informal como una lógica de comportamiento puede existir en cualquier sector de la economía, es decir llámese empresas formales, empresas informales u hogares. Segundo, sugiere que puede ser entendida como una lógica que transgrede las instituciones formales puesto que el criterio para identificar a una ocupación informal es que esté al margen de las instituciones formales, en algunas situaciones porque implica una violación a la ley y/o algunas otras porque la ley no ha logrado adaptarse a las condiciones actuales garantizando protección

⁶ La celda 7 incluye a los trabajadores que laboran en empresas informales pero que ocupan puestos formales. (Tales casos pueden ocurrir cuando, por ejemplo, las empresas se definen como informales basándose únicamente en el criterio del tamaño o cuando no existe relación administrativa entre el registro de los trabajadores y el registro de los empleadores. Sin embargo, lo más probable es que no sean muy numerosos.)

a los distintos trabajos, pero en ambos casos la estructura de incentivos determina una u otra situación. Tercero, proporciona un criterio operacional para clasificar las distintas ocupaciones informales según el propósito de la actividad informal: a) actividades informales en su totalidad, que incluye a todos los agentes económicos (trabajadores) que dependen única y exclusivamente de los ingresos por dicha actividad (incluye a todas las ocupaciones informales descritas anteriormente, excepto los trabajadores con ocupación informal que laboran en empresas formales y a los empleadores del sector informal, hablando desde la perspectiva de la ocupación principal); 2) actividades que complementan el ingreso que obtienen por medios formales (incluye a todas las ocupaciones informales descritas anteriormente, hablando desde la perspectiva de la ocupación secundaria); 3) otras actividades que eligen un determinado margen de informalidad con la finalidad de evadir las normas económicas, para poder obtener mayores beneficios (comprende a los empleadores del sector formal que contratan trabajadores asalariados pero que su ocupación no es protegida por la legislación laboral, y también se considera a los empleadores del sector informal).

3. INFORMALIDAD LABORAL DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19: ESTRUCTURA ARTEFACTUAL DEL MERCADO LABORAL MEXICANO/INEFICIENCIA ADAPTATIVA

La estimación de la economía informal a través del empleo requiere de una fuente de información estadística que capte las características de los trabajos de las personas ocupadas en las distintas unidades económicas y no sólo en las pequeñas empresas. En este sentido, en el caso particular de México la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) es una encuesta con una filosofía que responde a las necesidades actuales del país en relación con los cambios ocurridos en el

mercado de trabajo en México en los últimos años y donde no solo se busca una renovación y actualización temática en la información generada sino también en la calidad de los procesos que la respaldan⁷.

La ENOE se aplica a partir del primer trimestre del 2005 y su periodicidad es trimestral, tiene como objetivos generales: a) garantizar que el país cuente con información estadística básica con representación nacional sobre las características ocupacionales de la población, b) proporcionar información estadística sociodemográfica que permita complementar y profundizar el análisis de las características ocupacionales de la población mexicana y c) ampliar la oferta de indicadores de carácter estratégico para el conocimiento cabal de la realidad nacional y la toma de decisiones orientadas a la formulación de políticas laborales (INEGI, 2007: 12-13). Contempla las recomendaciones internacionales como por ejemplo de la OIT, de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y de los Sistemas de Cuentas Nacionales (SCN), además de seguir la metodología de la OIT para estimar el empleo en la economía informal.

La ENOE construye la matriz de Hussmanns adaptada para el caso de la economía mexicana para mostrar la evolución de la informalidad laboral desde una noción la informalidad. En esta investigación retomaremos los datos referidos a los trimestres de 2019 al 2022. La siguiente matriz (Cuadro 3) da cuenta de las diferencias dimensiones del empleo informal en México.

Cuadro 3. Matriz de Husmanns aplicada para la economía mexicana

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad									
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados	
	Asalariados		Con percepciones no salariales		Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal
	Informal	Formal	Informal	Formal						
Sector informal	1		2		8		9		11	
Trabajo doméstico remunerado	3									
Empresas, Gobierno e Instituciones	4		5						12	
Ámbito agropecuario	6		7				10		13	

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

En este sentido, la condición de informalidad responde a dos clasificaciones: por posición en la ocupación y por unidad económica empleadora. En el primer caso, el criterio es si el trabajo dependiente o subordinado le permite ejercer derechos y garantías laborales al trabajador, así se puede identificar las siguientes condiciones de informalidad:

1. Trabajo subordinado remunerado: aquel que opera fuera del marco legal-institucional tanto en el sector informal como en el resto de las unidades económicas (casillas 1-7).
2. Trabajo no remunerado: aprendices y/o trabajadores familiares sin pago (casillas 11-13)

En el segundo caso, el criterio está dado por la unidad económica, es decir si pertenece o no al sector informal, así podemos identificar a las siguientes condiciones de informalidad:

3. Empleadores: trabajadores independientes, es decir, aquellos que tienen un negocio en el sector informal (casilla 8).
4. Trabajadores por cuenta propia: trabajadores en el sector informal y aquellos que están en el ámbito agropecuario (casilla 9 y 10).

A partir de los resultados de la ENOE, publicados por INEGI, podemos caracterizar al mercado laboral de México como una

economía en la que la mayor parte de su población ocupada está laborando dentro de la economía informal.

En este sentido, podemos identificar la informalidad a partir de dos variables: la unidad económica y las ocupaciones de los trabajadores. La primera refiere a las características de las unidades económicas del sector informal que realizan actividades económicas sin constituirse en empresas, caracterizadas por operaciones de mercado: en pequeña escala y que utilizan los recursos de los hogares. La segunda consiste en la identificación de las características de las condiciones laborales de las ocupaciones de trabajo, así pues, son empleos que carecen de un reconocimiento formal de una relación laboral, en consecuencia, no cuentan con los beneficios de la seguridad social.

Considerando la información presentada en el cuadro 4 y la gráfica 1, la informalidad laboral representó el 57% de la PEA ocupada, en promedio, entre el 2019 y durante la pandemia 2020-2022, mientras que la ocupación en el sector informal registró una tasa promedio del 28% en los mismos años. Los resultados muestran que la informalidad prácticamente es una forma de generar empleo mucho más importante que el empleo formal. Las tasas de informalidad en la economía informal y en el sector informal demuestran que la informalidad puede existir en cualquier actividad económica y no es exclusiva de un sector en particular. Por ejemplo, en el cuadro 4 podemos observar que la informalidad laboral en las unidades económicas “empresas, gobierno e instituciones” representa el 14%, mientras que en el ámbito agropecuario se genera el 10.5% del empleo informal, y el 4.3% es generado por los trabajadores domésticos remunerados. De esta forma, estamos hablando que del 57% del empleo informal, el 49% es producido por las unidades económicas del sector informal y el 51% es generado por las unidades económicas del sector formal.

Analizando al interior de la población ocupada informal desde la perspectiva de las condiciones laborales los trabajadores asalariados y los trabajadores por cuenta propia representan ser

las categorías ocupacionales con mayor contribución al empleo informal (gráfica 1). Así entre estas dos categorías de ocupación suman más del 70% de los trabajadores informales en el periodo de estudio. Lo anterior, muestra que una parte importante de la informalidad son los empleos o negocios individuales, pero también, y en mayor proporción, la informalidad en las relaciones laborales, es decir las empresas que ocupan trabajadores asalariados, pero sin proporcionarles acceso a la seguridad social, incumpliendo la ley laboral.

Los trabajadores asalariados informales manifiestan una realidad importante: son la ocupación que, a pesar de existir una relación salarial, no está cubierta a partir de los derechos laborales, es decir no hay un contrato laboral para dichos trabajadores por lo que no pueden gozar de las prestaciones sociales y acceso a los servicios de salud. Estos trabajadores constituyen en promedio más del 50% en promedio de la informalidad laboral, para el periodo de estudio. Las unidades económicas como las empresas, gobierno e instituciones contribuyen con el 41% de los trabajadores asalariados informales, mientras que el 28% labora en las unidades económicas del sector informal, mientras que el 30% restante laboran en el trabajo doméstico remunerado y en el ámbito agropecuario, cada uno con el 15%.

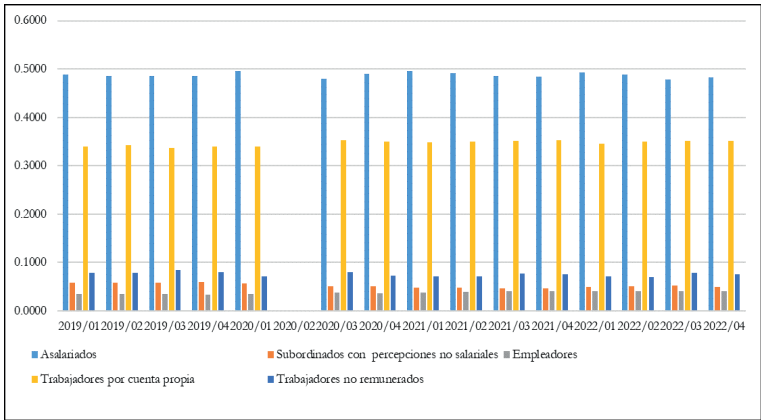
Cuadro 4. Estructura porcentual de la informalidad laboral, Primer Trimestre 2019

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad											Total		
	Trabajadores subordinados y remunerados						Empleadores				Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral			
	Asalariados		Con percepciones no salariales				Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados					
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal		Formal	
Sector informal	7.75		1.36				1.96		14.79		1.89		27.76	27.76
Trabajo doméstico remunerado	4.27	0.13	0.02						4.29		0.13		4.42	4.42
Empresas, Gobierno e Instituciones	11.37	35.93	1.64	0.34			2.13		3.29		1.14		14.15	41.69
Ámbito agropecuario	4.35	0.73	0.29	0.03			0.78	4.47			1.42		10.53	14.66
Subtotal	27.73	36.80	3.31	0.36	1.96	2.83	19.26	3.29	4.46		56.73		43.27	100
Total	64.53		3.67		4.79		22.55		4.46				100	

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2019).

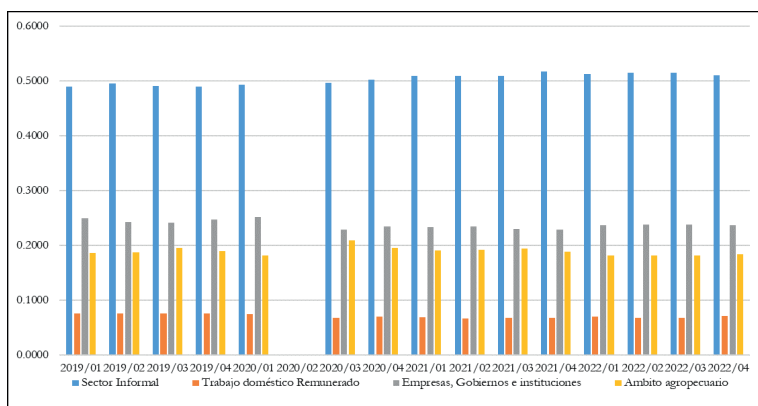
Resaltando nuestra definición de la economía informal en el sentido de que ella puede existir en cualquier actividad y no sólo en un sector en particular, como el sector informal, encontramos que el empleo informal fuera del llamado “sector informal” representa un poco más del 50% tanto al inicio como al final del periodo de estudio (ver gráfica 2). Por consiguiente, el empleo informal en unidades económicas formales y en el sector de hogares es aún más importante que en las unidades de producción informales, lo cual puede significar que el empleo informal no sólo representa una forma de producción o una forma de empleo sino que representa una forma de comportamiento tanto de productores como de la población ocupada que implica en algunas situaciones un medio para obtener ingresos, pero también en otras ocasiones es un medio que permite obtener grandes beneficios evadiendo o infringiendo las normas laborales, comerciales y contables.

Gráfica 1. Estructura porcentual de las ocupaciones informales, 2019-2022



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Gráfica 2. Informalidad laboral por unidad económica



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Por otra parte, en el caso de los trabajadores por cuenta propia representan más del 30% de la informalidad laboral, tanto en el primer trimestre de 2019 como durante la pandemia 2020-2022. Del total de trabajadores por cuenta propia informales un poco más del 77%, en promedio, laboran en unidades económicas del sector informal, durante el primer trimestre de cada año estudiado, mientras que el 23% labora en el ámbito agropecuario. Sólo el 15% de los trabajadores por cuenta propia trabaja en la formalidad.

Mientras que un poco más del 7% de las ocupaciones informales son ocupadas por los trabajadores no remunerados, El 42% de éstos laboran en las unidades económicas del sector informal, el 32% en el ámbito agropecuario y sólo el 26% es empleado por empresas, gobierno e instituciones.

**Cuadro 5. Estructura porcentual de la informalidad laboral,
Primer Trimestre 2020**

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad										Total	
	Trabajadores subordinados y remunerados						Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados			Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral
	Asalariados			Con percepciones no salariales			Empleadores					
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal		Informal
Sector informal	7.71		1.23		1.97		14.93		1.79		27.52	27.52
Trabajo doméstico remunerado	4.13	0.16	0.04				0.00				4.17	0.16
Empresas, Gobierno e Instituciones	11.41	36.58	1.61	0.30			2.20	0.00	3.26	0.97	14.02	82.85
Ámbito agropecuario	4.36	0.23	0.29	0.03			0.79	0.16	1.81		10.15	1.51
Subtotal	27.22	37.98	3.19	0.33	1.77	2.09	18.92	3.26	4.00		58.85	44.15
Total		65.20		3.51		4.95		22.34		4.00		100.00

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2020).

Observando, en el periodo de estudio, las características económicas de la informalidad laboral pueden distinguirse, por un lado, las características del trabajo del sector informal y, por el otro lado, de aquellas que laboran informalmente en el sector formal de la economía en el ámbito no agropecuario y en el agropecuario. En este sentido, la informalidad laboral en su conjunto está presente de manera significativa en el sector terciario de la economía representando el 58% de las ocupaciones informales, destacando los subsectores: comercio, servicios diversos y, restaurantes y servicios de alojamiento quienes emplean al 20%, 15% y 10% al total de la informalidad, es decir, aportan alrededor del 78% al total del empleo informal del sector terciario. Por otra parte, el sector secundario contribuye con el 22% de la informalidad laboral, siendo la rama de la construcción y de la industria manufacturera las que representan prácticamente cada una el 50% del empleo informal al sector. Mientras que el sector agropecuario emplea el 18.5% de ocupaciones informales.

**Cuadro 6. Estructura porcentual de la informalidad laboral,
Primer Trimestre 2021**

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad										Total		
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores		Trabajadores por cuenta propia		Trabajadores no remunerados			Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral	
	Asalariados		Con percepciones no salariales										
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal		Informal	Formal
Sector informal	8.10		1.04		2.09		14.90		1.86		28.99	28.99	
Trabajo doméstico remunerado	3.74	0.16	0.02								3.76	0.16	3.92
Empresas, Gobierno e Instituciones	19.74	37.42	1.36	0.27	2.09		3.37	0.74			12.84	43.07	55.91
Ámbito agropecuario	6.69	0.20	0.17	0.08	0.79		4.29		1.32		19.67	3.70	23.37
Subtotal	27.27	38.48	2.59	0.28	2.09	2.80	19.10	3.37	3.92		55.07	44.95	100.00
Total	65.75		2.88		4.89		22.56		3.92				100.00

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2021).

En el caso de las unidades económicas del sector informal, la distribución del empleo informal es muy parecida porque incluso por definición el sector informal no incluye el ámbito agropecuario, así el sector terciario contribuye con el 65% y el sector industrial con el 35% propiamente para el sector informal, existiendo una sola diferencia con respecto al comportamiento al interior de la actividad económica industria, en particular en la industria de la construcción quién contribuye con el 57% del empleo informal en el sector industrial.

Respecto a las unidades económicas formales que emplean ocupaciones informales, sigue manteniéndose la preponderancia del sector terciario porque representan el 52% de las ocupaciones informales en dichas unidades económicas, resaltando en primer lugar la rama servicios diversos y en segundo lugar el comercio aportando cada una 38.5% 23.7% dentro del sector terciario. Mientras que el sector primario contribuye con el 36% de las ocupaciones informales fuera del sector informal, básicamente constituye la informalidad laboral en el ámbito agropecuario. Por último, el sector secundario formal emplea alrededor del 10% de los trabajos informales, pero la rama de la industria manufacturera es la que contribuye con prácticamente el 70% del empleo informal. En el ámbito no agropecuario las diferencias son más marcadas para el aporte del sector terciario como una actividad económica que contri-

buye con el 85% de las ocupaciones informales, siendo la rama servicios diversos la que aporta mayor porcentaje y en segundo lugar la rama comercio.

En este sentido, puede afirmarse que la informalidad laboral dentro del sector informal es más significativa en la actividad económica terciario, destacándose fundamentalmente la rama comercio, servicios diversos y, restaurantes y servicios de alojamiento, con la misma importancia; mientras que, en la actividad industrial, la rama más representativa es la construcción y no la industria manufacturera. Mientras que en informalidad laboral en las unidades económicas formales se repite la importancia del sector terciario sobre todo para el ámbito no agropecuario, destacando la rama servicios diversos en primer lugar, comercio y restaurantes y servicios de alojamiento en segundo y tercer lugar respectivamente. Mientras que, en el sector secundario, la industria manufacturera formal resalta por su mayor aporte dentro de la informalidad laboral.

**Cuadro 7. Estructura Porcentual de la Informalidad Laboral, 2022
Primer Trimestre**

Tipo de unidad económica empleadora	Posición en la ocupación y condición de informalidad												Total
	Trabajadores subordinados y remunerados				Empleadores				Trabajadores no remunerados				
	Asalariados		Con percepciones no salariales		Informal		Formal		Trabajadores por cuenta propia		Subtotal por perspectiva de la unidad económica y/o laboral		
Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal		
Sector informal	8.17		1.65		2.27		15.03		1.77		28.21		28.21
Tercario Administrativo y empresarial	3.84	0.14	0.03						0.96		0.24		4.99
Empresas Gobierno e Instituciones	19.78	32.27	1.36	0.21			2.15		3.37		13.19		34.10
Ámbito agropecuario	4.45	0.78	0.25	0.02			0.72		4.08		1.26		11.58
Subtotal	27.24	38.19	2.68	0.34	2.27	2.86	12.11	3.37	3.24		35.24		100.00
Total	65.43		3.02		5.13		22.48		3.94				

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2022).

Analizando el nivel de ingresos de la población ocupada informalmente en contraste con aquella que está laborando formalmente puede identificarse que en general el mercado laboral de México paga un ingreso que se ubica entre uno y tres salarios mínimos, ya que aproximadamente el 50% de la población ocupada gana este rango de salario, mientras que el 54% de los ocupados formales también se sitúa en este nivel, y el 49% de las ocupaciones informales obtiene este intervalo de remuneración. Las

diferencias pueden encontrarse, en relación a los niveles más bajos de ingresos o más altos; por ejemplo, el 6% de los trabajos formales obtiene hasta un salario mínimo, mientras que en los trabajos informales esa proporción alcanza aproximadamente el 30%; asimismo el 20% de la población ocupada formalmente gana más de tres salarios mínimos, mientras que los trabajadores informales alcanzan sólo el 4%.

Revisando la información referente a las horas trabajadas puede destacarse que el 23 % de las ocupaciones informales trabajan entre 15 y 34 horas a la semana, y un 36% labora entre 35 y 48 horas. A diferencia de las ocupaciones formales, quienes invierten sólo entre 15 y 34 horas representa el 10%, mientras que un 57% se ocupa entre 35 y 48 horas, lo cual puede mostrar una señal de que en los trabajos informales existe una mayor flexibilidad en el horario de trabajo. En las ocupaciones del sector informal coincide la proporción de trabajos que ocupan entre 15 y 34 horas con la proporción de toda la informalidad laboral; no obstante, en el intervalo de 35 a 48 horas se encuentran laborando el 30% del sector informal, disminuyendo en 6 puntos porcentuales en comparación al total de trabajos informales que trabajan en dicho intervalo de tiempo. Mientras que, en las ocupaciones informales fuera del sector informal, ámbito no agropecuario, el 40% invierte entre 35 y 48 horas, pero en el caso del ámbito agropecuario alrededor del 50% trabaja dentro de dicho intervalo de tiempo y una cuarta parte trabaja entre 15 y 34 horas.

Considerando otras variables como el rango de edad y el nivel de instrucción, variables sociodemográficas, puede mencionarse otras características de las ocupaciones informales tanto del sector informal como de las otras unidades económicas formales.

Así puede mencionarse que, en el caso de los grupos de edad, puede señalarse que aproximadamente una quinta parte de la informalidad laboral se encuentra en el grupo de edad

más joven, es decir, entre 15 y 24 años; mientras que, en las ocupaciones formales dicha proporción disminuye y representa alrededor del 12%. La mayor proporción de trabajadores informales tiene una edad entre 25 y 44 años, la cual alcanza cerca del 42%, esta representatividad es parecida tanto para aquellos trabajos dentro y fuera del sector informal. Sin embargo, en las unidades económicas no agropecuarias los trabajadores informales alcanzan una cuarta parte, es decir aumenta en 5 unidades porcentuales, dentro del grupo de edad de 15 a 24 años, lo mismo ocurre para el siguiente grupo de edad, entre 25 y 44 años la proporción aumenta a 45%, aproximadamente; mientras que, en el ámbito agropecuario los grupos de edades más representativos son, entre 25 y 44 años (36%), y entre 45-64 años (31%), pero en el caso del grupo de edad más grande, entre 65 años y más, alcanza una proporción de 12.5% de ocupaciones informales del ámbito agropecuario.

Referente al nivel de instrucción puede señalarse que sólo el 25% de la población ocupada informalmente supera el nivel básico de educación y el 36% alcanza el nivel básico, es decir cuenta con estudios de medio superior o superior, mientras que en los trabajos formales esta proporción alcanza alrededor del 57% y el 31 % cuenta con educación básica (es decir, secundaria completa). Así puede distinguirse que el 60% las ocupaciones informales cuentan por lo menos con educación básica, pero en el caso de las ocupaciones formales el porcentaje está cercar de 90%. Una proporción un poco más del 60% es la que alcanzan los trabajadores dentro del sector informal con educación por lo menos a un nivel básico. Sin embargo, en el caso de las ocupaciones informales tanto en el ámbito agropecuario y no agropecuario, muestra una diferencia importante en el nivel de educación más bajo, por ejemplo, en el ámbito agropecuario la proporción de trabajadores informales con primaria incompleta alcanza alrededor del 33%, mientras que en no agropecuario sólo representa el 9% aproximadamente;

dicha relación se invierte cuando se analiza la proporción de ocupaciones informales que cuentan con un nivel medio superior y superior, la cual alcanza el 38% en el ámbito no agropecuario y en el agropecuario se registra alrededor de un 10%.

CONCLUSIONES

La informalidad laboral entendida como una lógica de comportamiento que responde al marco institucional imperante en una sociedad. En el caso de la economía mexicana se ha evidenciado, en este trabajo, tanto antes de comenzar la pandemia del COVID-19 y durante el periodo de pandemia (2020-2022), que la informalidad laboral representa un rasgo principal del mercado laboral, ya que se ubica muy cerca del 60% de la población económicamente activa, este empleo informal existe en el sector informal, es decir en unidades económicas que no están registradas en la normatividad legal o fiscal, pero también se encuentra en unidades económicas formales como las empresas, gobiernos e instituciones, en el trabajo doméstico y en el ámbito agropecuario.

En este sentido, puede afirmarse que la informalidad laboral es un rasgo característico tanto de la forma de producción como modo de empleo que configura una estructura artefactual de la economía mexicana caracterizada por un sector terciario predominante, en particular la rama comercio, servicios diversos; pero también con una importante informalización de las relaciones laborales en el sector industrial, por ejemplo, en la rama de la construcción y la industria manufacturera. Asimismo, se ha identificado que tanto los niveles de ingreso como los niveles de instrucción se ubican generalmente en los rangos con menor valor, lo que refleja que, tanto las empresas como trabajadores, se adaptan a una estructura institucional ineficiente porque las variables que son fuente importante de desarrollo económico, como los niveles de ingreso y de edu-

cación de la población ocupada, en su mayoría de manera informal, tienes valores que implican ingresos y educación poco significativa para desarrollar una economía productiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Feige, E. (1990). "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach". *World Development*, vol. 18, núm. 7.
- Harris, R. J. y Todaro P., M. (1970). "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis". *American Economic Review*, vol. 60, núm. marzo.
- Hart, K. (1973). Informal Income opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, vol 2.
- INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2019-2022). Indicadores de informalidad laboral.
- Jaime, E., Campos, P., Iglesias, N. (2002). *Informalidad y (sub) desarrollo*. Ediciones Cal y Arena.
- Jeannot, F. (2001). *Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad*. Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco y Miguel Ángel Porrúa.
- Jeannot, F. (2004). *La empresa. Teorías económicas y realidades*. Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco, Miguel Ángel Porrúa.
- Jeannot, F. (2014). *La mundialización del capitalismo improductivo*. Editorial UAM Azcapotzalco.
- Jusidman, C. (1992). *The sector informal in Mexico*. United States Department of Labor.
- North, D. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, Segunda reimpresión en español.
- North, D. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.

- Oficina Internacional del Trabajo (2002). *El trabajo decente y la economía informal*. Conferencia Internacional del Trabajo, 90 reunión. Informe VI. Sexto punto del orden del día.
- Piore J., M. (1983). "Labor Market Segmentation: To What Paradigm Does It Belong?" *American Economic Review*, vol. 73, núm. 2.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, FLACSO y Miguel Ángel Porrúa.
- Tokman, V. E. (1987). "El sector informal: quince años después". *El Trimestre Económico*, num. 215, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre.
- Vite Pérez, M. Á. (2002). "Flexibilidad y regulación laboral: una reflexión sociológica". *Comercio Exterior*, Vol. 52, Núm. 4.
- Williamson, E. O. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México, Primera edición en español.

Dinámica del empleo y la acumulación de capital en México 1950-2019: un análisis econométrico desde la economía marxista

Carlos Alberto Duque García⁸

INTRODUCCIÓN

Para 1950, el nivel de empleo en México se estimaba en 7,8 millones de trabajadoras y trabajadores. Para 1975 dicho nivel se había duplicado, alcanzando los 15,7 millones, para, posteriormente, volver a duplicarse logrando los 31,7 millones de trabajadores en vísperas de la crisis de 1994. Para 2019, la fuerza laboral mexicana activa se estimaba en 54,9 millones de personas, por lo que entre 1950 y 2019 se había multiplicado 6,9 veces (Marquetti et al., 2021). Si consideramos que el grueso de esta población trabajadora ha estado –y está– desposeída de medios de producción y subsistencia, su crecimiento exponencial a lo largo de décadas solo puede explicarse por la dinámica específica de la reproducción ampliada del capital en la economía mexicana.

Sobre la especificidad del empleo de fuerza de trabajo en la producción capitalista, Marx es bastante explícito en su ley general de la acumulación capitalista, al señalar que:

⁸ Profesor visitante e investigador, Universidad Autónoma Metropolitana unidad Azcapotzalco (México), miembro del Área de Sociedad y Acumulación Capitalista. Correo electrónico: caaduega@unal.edu.co. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5740-7990>

La fuerza de trabajo no se compra aquí para satisfacer, mediante sus servicios o su producto, las necesidades personales del comprador. El objetivo perseguido por éste es la valorización del capital, la producción de mercancías que contengan más trabajo que el pagado por él [...] La producción de plusvalor, el fabricar un excedente, es la ley absoluta de este modo de producción (Marx, 1867, p. 767).

Así, el crecimiento sostenido (exponencial) de la fuerza de trabajo en las economías capitalistas ha estado acompañado del crecimiento –también continuo y exponencial– de la masa de ganancias, esto es, del plusvalor extraído a la clase trabajadora. Para el caso de México, la masa anual de ganancias de 2019 (a precios constantes) era 16 veces superior a la masa de ganancias anual producida en 1950 (Marquetti et al., 2021). Esta reproducción ampliada de la explotación capitalista, y la producción ampliada de plusvalor, ha sido posible por la progresiva acumulación de capital en México, con su necesaria transformación cualitativa (el cambio tecnológico): entre 1950 y 2019 el acervo de capital fijo en México se multiplicó por 20, mientras la productividad promedio del trabajo se elevó un 132% en dicho periodo (Marquetti et al., 2021).

Tomando como insumos teóricos principales la ley general de Marx, así como desarrollos teóricos contemporáneos de la literatura económica marxista, en este capítulo realizamos un análisis empírico de la dinámica del empleo y la acumulación del capital en México entre los años 1950 y 2019. Para ello, empleamos datos (que ya hemos citado) provenientes de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021), a la par que hacemos uso de técnicas econométricas de series de tiempo, más específicamente, de un modelo de vector de términos de corrección de errores (o VEC en inglés); cuyas principales características presentaremos más adelante. Nos enfocamos en la interacción dinámica (y contradictoria) entre el nivel de empleo, el acervo de capital fijo, el cambio tecnológico (expresado en la productividad del trabajo) y la masa de ganancias; tanto en el largo plazo, como en el corto.

Este capítulo comparte, inevitablemente, varios elementos teóricos y metodológicos con algunos trabajos previos; en los que hemos estudiado, empíricamente, el impacto contradictorio de la acumulación de capital sobre el empleo a nivel internacional (Duque, 2022), así como la dinámica específica del empleo y la acumulación del capital en Colombia (Duque, 2023). En todo caso, los resultados presentados aquí, a pesar de algunas similitudes, presentan importantes novedades y particularidades. En la siguiente sección introducimos el marco teórico básico, posteriormente presentamos la estadística descriptiva y algunos comentarios del contexto histórico. Luego, reportamos y discutimos la metodología y resultados del análisis econométrico. Finalmente, exponemos nuestras conclusiones.

1. ACUMULACIÓN, CAMBIO TÉCNICO Y EMPLEO

A partir de la ley general de Marx, así como de la literatura económica marxista contemporánea (Basu, 2022; Duménil & Lévy, 2003; Fusaro & Alcalá, 2022; Reuten, 2019), la dinámica de la acumulación del capital se puede resumir en el sistema general de variables bosquejado en la gráfica 1⁹. Donde, π_t corresponde a la masa de ganancias a nivel agregado, cuyo principal determinante es el plusvalor extraído a la clase trabajadora; K_t constituye el acervo de capital fijo (edificaciones, maquinaria y equipo, medios de transporte, hardware, etc.); x_t representa la productividad del trabajo promedio (el producto por trabajador: PIB/L) y L_t el nivel de empleo (número de trabajadores/as).

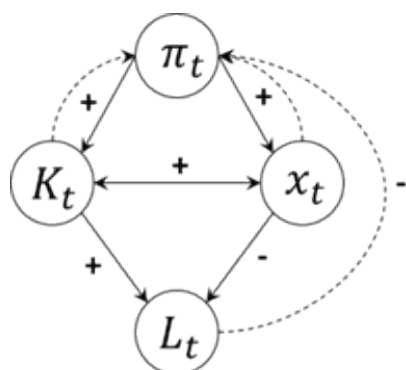
El subíndice t en cada una de estas variables indica su carácter dinámico, es decir, que cambia a lo largo del tiempo.

⁹ Es importante aclarar que las relaciones cuantitativas —e incluso las variables mismas— planteadas en este marco analítico están históricamente determinadas. Es decir, no tienen una existencia ahistórica, pues pertenecen exclusivamente al modo capitalista de producción.

Por su parte, (+) y (-) indican, respectivamente, una relación positiva y negativa entre las variables, a la par que las flechas punteadas señalan los efectos de retroalimentación a lo largo del tiempo. Dichas relaciones pueden tener distintos rezagos y/o duraciones temporales. Así, un cambio en una variable en un año (u otro lapso de tiempo) puede tener efectos sobre otra ese mismo año, el año siguiente o durante varios años. Aquí conviene señalar que el carácter esencialmente dinámico de la teoría económica de Marx ha sido resaltado en décadas recientes, entre otros, por los autores temporalistas (Freeman, Kliman, Carchedi, etc.) así como por F. Moseley, en clara controversia con interpretaciones de la teoría de Marx puramente estáticas (o simultaneistas), que hacen abstracción del tiempo histórico (no reversible), y que fueron ampliamente difundidas en la segunda mitad del siglo XX.

Volviendo a la gráfica 1 vemos que, en primer lugar, un incremento en la masa de ganancias conducirá, por un lado, a una expansión del acervo de capital fijo. Esto debido a que una mayor rentabilidad del capital estimulará la inversión productiva, a la par que suministrará los fondos requeridos para financiarla. Dicho financiamiento puede ser directo, a través de la acumulación productiva de una fracción del plusvalor (ganancias) extraído en cada firma, o indirecto, a través del sistema de crédito que pone a disposición del capital-en-general los excedentes ociosos de los múltiples capitales particulares. Nótese que una eventual contracción de la masa de ganancias tiene el efecto contrario: desaliento a la inversión y reducción (directa e indirecta) de los fondos disponibles para financiar.

**Gráfica 1. Acumulación de capital y empleo:
un sistema dinámico de variables**



Fuente: Elaboración propia

La expansión conjunta de la masa de ganancias y el acervo de capital fijo a lo largo del tiempo va acompañada, necesariamente, del cambio tecnológico. Este es el resultado de las relaciones contradictorias entre los múltiples capitales (competencia), así como de los antagonismos de clase entre el capital y el trabajo (Duménil & Lévy, 2003). Así, en Marx, la acumulación de capital no solo implica una expansión cuantitativa de los medios de producción y el nivel de producto, sino también la transformación cualitativa de ambos elementos: nuevos productos, procesos, técnicas productivas son permanentemente creados y adoptados por los capitales en mutua competencia. Por ende, la productividad del trabajo termina acrecentándose a lo largo del tiempo.

Por otro lado, la expansión de la masa de ganancias estimula y permite asumir más fácilmente los costos del cambio tecnológico: desde la investigación y desarrollo de productos y procesos innovadores, así como la adopción (o copia) de productos y técnicas recién desarrollados. Duménil y Lévy (2003) sostienen, acertadamente, que el cambio tecnológico es difícil y toma tiempo. Esto implica, entre otras cosas, que el ritmo de

crecimiento de la productividad del trabajo tiende a ser mucho menor al ritmo de expansión general del capital.

Más aún, en economías periféricas como la de México, el cambio tecnológico depende principalmente de la importación de productos y técnicas productivas desarrolladas en el capitalismo central. Por consiguiente, no es suficiente la existencia de una masa de ganancias en moneda local (pesos mexicanos, por ejemplo) pues el cambio técnico en la periferia también requiere un suficiente flujo de divisas (dinero mundial) para poder importar las nuevas técnicas. En consecuencia, el cambio tecnológico en la periferia capitalista es aún más difícil que en los centros y se ve afectado, además, por otros determinantes como la evolución de los tipos de cambio, términos de intercambio, la balanza de pagos, inversión extranjera directa, etc. En todo caso, conviene señalar que –tanto en el centro como en la periferia capitalista– una reducción de la masa de ganancias desestimula el cambio tecnológico, así como dificulta su propio financiamiento¹⁰.

La acumulación de capital tiene un efecto contradictorio sobre el nivel de empleo. Por un lado, este último se expande con la reproducción ampliada del capital (efecto atracción) mientras que, por otro, se contrae con el cambio tecnológico sesgado a la Marx y la creciente productividad del trabajo (efecto expulsión)¹¹. Por ende, la dinámica del nivel de empleo dependerá, por un lado, de la sensibilidad del empleo a los respectivos efec-

¹⁰ Aquí conviene recordar que, en la teoría neoclásica, el cambio tecnológico no guarda una relación estrecha ni con la competencia entre las firmas, ni con aspectos distributivos. Bajo competencia perfecta, todas las firmas tienen acceso a la misma tecnología, por lo que enfrentan estructuras de costos y tasas de ganancia individuales idénticas (Shaikh, 2016). Por su parte, los salarios se determinan por la productividad marginal del trabajo y no inciden sobre el cambio tecnológico. Un análisis crítico de la tecnología en los modelos neoclásicos de crecimiento se puede encontrar en Iniguez (2019). Por su parte, la relación entre salarios y productividad del trabajo se aborda en Vera y Vera (2021).

¹¹ En un trabajo previo (Duque, 2022), se encontró evidencia de dicho efecto contradictorio en un análisis de corte transversal para más de 100 países, así

tos (atracción y repulsión), así como de la expansión misma del acervo de capital y el ritmo del cambio tecnológico.

Al respecto, resulta ilustrativo comparar la aproximación de Marx con otros enfoques teóricos. Para la perspectiva neoclásica –en ausencia de intervención del Estado y fallas de mercado– los mercados conducen al pleno empleo, tanto en el corto como en el largo plazo, con independencia del cambio tecnológico. Este último no generaría desempleo tecnológico debido a que activaría mecanismos de mercado que reasignarían la fuerza de trabajo entre los distintos sectores (Minian & Martínez, 2018). Por su parte, para Keynes (2018) las condiciones técnicas están dadas (son exógenas) y el nivel de empleo dependería, principalmente, de la demanda efectiva, así como de la política económica (a través del gasto público y las tasas de interés). En todo caso, y en contraste con la teoría de Marx, tanto en la visión neoclásica como en la keynesiana no hay una relación inversa entre el nivel de empleo y la productividad del trabajo.

En el marco analítico de Marx, hay varios efectos de re-
troalimentación dinámica entre las variables (ver flechas pun-
teadas en la figura 1). Por un lado, dada la tasa promedio de
ganancia, un crecimiento en el acervo de capital fijo redundará en una expansión ulterior de la masa de ganancias. Marx (1894) incluso planteó la compatibilidad, a largo plazo, de una tasa decreciente de ganancia y una masa creciente de ganancias. Por otro lado, el cambio tecnológico –y una creciente productividad del trabajo– aumentan la producción de plusvalor (plusvalor relativo) así como la propia masa de ganancias. En palabras de Marx (1894, p. 280):

El mismo desarrollo de la fuerza productiva del trabajo social [...] y la consiguiente acumulación acelerada, mientras que por otro lado la acumulación se convierte retroactivamente en punto de partida de un

como evidencia de dicho efecto para la dinámica de corto plazo en México (empleando un modelo ARIMAX) entre los años 1967-2014.

nuevo desarrollo de la fuerza productiva y de una nueva disminución relativa del capital variable, ese mismo desarrollo se expresa –al margen de fluctuaciones temporarias– en el creciente aumento de la fuerza de trabajo global empleada, en el constante crecimiento de la masa absoluta del plusvalor, y por lo tanto, de la ganancia.

Por último, si la expansión del empleo contrae lo suficiente el ejército industrial de reserva (en términos relativos), mejorará la correlación de fuerzas para la clase trabajadora y, en consecuencia, se pueden presentar incrementos salariales. Esta presión salarial, a su vez, eventualmente, estrangularía las ganancias. Este efecto de retroalimentación ha sido formalizado por Richard Goodwin (1967), dando lugar a la literatura heterodoxa sobre los ciclos de Goodwin, así como por la amplia literatura sobre el estrangulamiento de las ganancias (Boddy & Crotty, 1975; Cámara, 2022). En contraste, para la visión keynesiana, la expansión del empleo conduce al incremento en el ingreso, la demanda efectiva y, por ende, la masa de ganancias.

La interacción conjunta de las variables representadas en la figura 1 se despliega en distintos horizontes temporales. Al respecto, Mariña (2020, pp. 20-21) sostiene que:

Las fluctuaciones de la rentabilidad, la acumulación y la dinámica económica se despliegan simultáneamente a lo largo de distintos horizontes temporales [...] Así, no sólo la sucesión de expansiones, crisis, contracciones y recuperaciones es inherente a la dinámica del capitalismo, sino que la acumulación se desarrolla por conducto de distintos tipos de fluctuaciones que se despliegan simultáneamente en distintos horizontes temporales: ciclos de inventarios (40 meses), ciclos de negocios (industriales) (8-10 años), ondas largas (40-50 años).

En la dinámica de corto plazo (ciclos de inventarios) el acervo y composición del capital fijo, así como la técnica productiva, se consideran dados. Por ende, las principales variables de ajuste son los inventarios, el uso de la capacidad instalada y las inversiones en capital circulante, todo con su consecuente efecto de corto plazo sobre el nivel de empleo. Por su parte,

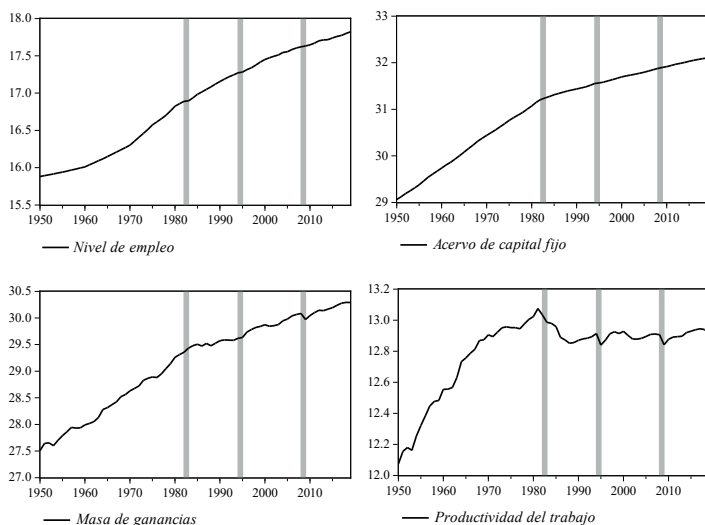
la dinámica de mediano plazo (ciclo decenal o de negocios) gira entorno a la modificación de ciertos tipos de capital fijo (como la maquinaria y equipos de transporte) y la incorporación parcial de nuevas técnicas o medios de producción mejorados; todo con el consecuente impacto contradictorio sobre el empleo. Finalmente, la dinámica de largo plazo (u ondas largas) se asocia a la modificación plena del capital fijo (incluyendo edificaciones, infraestructuras físicas, planta productiva completa, etc.) así como cambios profundos en la base tecnológica (incluyendo nuevos productos y ramas económicas)¹², que determinan la trayectoria de largo plazo del nivel de empleo.

2. TENDENCIAS EN MÉXICO, 1950-2019

En la gráfica 2 mostramos la evolución del nivel de empleo, el acervo de capital fijo, la masa de ganancias y la productividad del trabajo en México entre los años 1950 y 2019. Como lo señalamos previamente, estos datos fueron extraídos de las *Extended Penn World Tables* versión 7.0 (Marquetti et al., 2021). Los datos originales se reportan en el apéndice al final de este capítulo. Dado que las tres primeras variables contaron con un crecimiento exponencial –y con el fin de observar mejor el ritmo de crecimiento relativo a largo plazo– se decidió expresar todas las variables en logaritmos naturales (una práctica ampliamente empleada en economía).

¹² Esta caracterización del corto, mediano y largo plazo se basa en Mariña (2020), pero difiere al plantear que modificaciones parciales en el capital fijo y la técnica se presentan también en el mediano plazo (ciclo de negocios) y no solamente en el largo plazo (ondas largas).

Gráfica 2. Dinámica del empleo, acervo de capital fijo, masa de ganancias y productividad del trabajo, México 1950-2019



Notas: Variables monetarias en precios constantes y expresadas en logaritmos naturales. Las barras verticales corresponden a las crisis económicas (1982-83; 1994-95; 2008-09).

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Extended Penn World Tables (Marquetti et al., 2021)

En términos generales, vemos que el empleo, el acervo de capital y las ganancias exhibieron una tendencia creciente de largo plazo, ilustrando así la reproducción ampliada y sostenida del capital en México. Sin embargo, se puede observar que dicha reproducción ampliada atravesó dos periodos marcadamente diferentes. Una onda larga expansiva, de 1950 a 1982, marcada por la acumulación acelerada del capital fijo, así como por la expansión vigorosa del empleo, las ganancias y la productividad, así como por la inexistencia de crisis económicas (identificadas aquí como caídas anuales del PIB per cápita). Se trató, pues, de

la manifestación en México del boom económico de la segunda posguerra, ampliamente documentado en la literatura económica marxista (Cámara, 2008; Mandel, 1972; Mariña, 2020) y que coincidió con la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), así como políticas económicas de corte keynesiano y nacional-desarrollista.

Por su parte, de 1982 en adelante, la economía mexicana atraviesa por una onda larga estancada en la que la reproducción ampliada del capital, aunque se mantiene, enfrenta dificultades y menor ritmo de expansión. Así, vemos que, de 1982 en adelante, el ritmo de crecimiento del acervo de capital fijo, el nivel de empleo y la masa de ganancias es inferior al periodo anterior. Así mismo, la productividad del trabajo mantuvo una tendencia decreciente durante la década de los 80 y, prácticamente, estancada desde 1990 hasta 2019¹³. Esta segunda onda larga correspondió a la crisis del modelo de ISI y el despliegue de políticas económicas neoliberales (Mariña & Cámara, 2015).

En la gráfica 2 también se ilustran (con las áreas sombreadas) las principales crisis económicas que atravesó la economía mexicana y que —no es de sorprender— se presentaron durante la onda larga estancada: la crisis de 1982-83 (o de la deuda), la crisis de 1994-95 (el “efecto tequila”) y la gran recesión mundial de 2008-2009¹⁴. En un horizonte de mediano plazo se observa que nuestras variables también presentaron fluctuaciones cíclicas; especialmente contracciones, antes y durante las crisis.

Aunque la estadística descriptiva presentada hasta ahora ofrece algunos elementos que parecen ir en línea con el marco

¹³ La transición entre las dos ondas largas (entre los años 1975-1986) estuvo marcada por una fuerte caída en la tasa promedio de ganancia (Mariña & Moseley, 2000). Más aún, durante toda la onda larga estancada, la tasa promedio de ganancia se mantuvo en niveles inferiores a los alcanzados durante la onda larga previa. Como veremos más adelante, la onda larga estancada también presentó salarios reales medios marcadamente inferiores.

¹⁴ A estas habría que agregar la reciente crisis asociada a la pandemia de Covid-19, especialmente durante el año 2020. Un estudio sobre esta crisis, desde la economía política, puede encontrarse en Cámara, Mariña y Fusaro (2021).

teórico esbozado en la sección anterior, en todo caso, no hay una validación rigurosa del mismo. Tal es el caso, especialmente, en lo referente al efecto contradictorio de la acumulación de capital sobre el empleo, o a los efectos de retroalimentación entre las variables. Para ello, es necesario pasar de la estadística puramente descriptiva al uso de herramientas estadísticas más avanzadas, como las que encontramos en la moderna econometría de series de tiempo.

3. EVIDENCIA ECONOMETRICA: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El uso de técnicas econométricas en la investigación económica marxista —a pesar de su aparente novedad— constituye, de hecho, una práctica con varias décadas de antigüedad¹⁵. Ya para fines de los años 50 del siglo pasado, Oskar Lange consideraba la econometría como instrumento de concretización de las leyes de la economía política¹⁶:

La econometría se ocupa de la concretización numérica de las leyes establecidas por la economía política, a partir de la descripción concreta de los procesos económicos suministrados por la estadística económica. Para realizar esto, la econometría utiliza el aparato científico de la estadística matemática [...] la econometría representa, pues, un importante instrumento para la concretización de las leyes y de las teorías formuladas por la economía política y, al realizar esta misión, sirve también como medio de verificar dichas leyes y teorías. (Lange, 1978, pp. 109-110)

¹⁵ Una reseña sobre la investigación empírica cuantitativa en la economía marxista contemporánea se puede encontrar en Basu (2017).

¹⁶ De hecho, el propio Oskar Lange escribió un manual de introducción a la econometría, publicado inicialmente en Varsovia (Polonia) en 1957 y, posteriormente, traducido al español y publicado por el Fondo de Cultura Económica en 1964.

Por su parte, a comienzos de los años 60 del siglo pasado, Ernest Mandel realizaba la siguiente advertencia (que, para nosotros, conserva toda su actualidad):

Pero si la econometría es una técnica válida, no es más que una técnica e incluso una técnica de apoyo. Por sí misma, no puede ni plantear problemas, ni orientar la política económica; queda siempre al servicio de una óptica, de una política previamente determinadas. Toda tentativa de conceder una excesiva importancia a esta técnica, o de conceder un valor generalizado, incluso absoluto, a los resultados de investigaciones econométricas, conducirá a confusiones y a errores ciertos [...] La econometría debe, pues, quedar subordinada a una teoría económica general. (Mandel, 1969, p. 323)

Así, partiendo de la teoría económica marxista –y en particular, del marco analítico sobre la acumulación presentado previamente– en esta sección realizamos un análisis econométrico sobre el empleo y la acumulación de capital en México. Tomando en consideración el carácter temporal del problema, los datos disponibles (series de tiempo), así como la interacción dinámica entre las distintas variables (incluyendo efectos dinámicos de retroalimentación y posibles rezagos temporales), el método econométrico escogido es el vector de términos de corrección de errores (o VEC en inglés). Esta técnica econométrica hace parte de los modelos de vectores autorregresivos (VAR) desarrollados inicialmente por Sims (1980), pero incorporando el análisis de cointegración entre las variables (Engle & Granger, 1987; Johansen, 1995). Mientras los modelos VAR se enfocan, principalmente, en la dinámica de corto plazo de las variables (que deben ser estacionarias), en los modelos VEC se puede explorar la dinámica tanto de largo como de corto plazo de variables no estacionarias que mantengan una relación de largo plazo (o de cointegración). A continuación, presentamos los resultados del modelo VEC mientras sus principales características teóricas son presentadas en el anexo.

3.1 Análisis de integración y cointegración

En los modelos VEC se requiere que las variables en el vector sean no estacionarias, por lo que el primer paso aquí es establecer el orden de integración de nuestras cuatro variables. Para ello, se implementaron tres pruebas, dos de raíces unitarias y una de estacionariedad: la prueba Dickey-Fuller aumentada (ADF) (Dickey & Fuller, 1979), la prueba Phillips-Perron (PP) (Phillips & Perron, 1988) y la prueba Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) (Kwiatkowski et al., 1992). La especificación de la ecuación de prueba para cada variable sigue el método sugerido por Hamilton (1994). Los resultados se reportan en el cuadro 1 donde podemos ver que todas las variables son integradas de orden 1 en niveles y estacionarias en primeras diferencias. Por tal razón, emplearemos las variables en niveles.

Cuadro 1. Pruebas de integración a las variables, México 1950-2019

Variables	Especificación de la ecuación de prueba	Pruebas de raíz unitaria		Pruebas de estacionariedad	Orden de integración
		ADF	PP	KPSS	
L_t	Intercepto y tendencia	-0,91	-1,11	0,18**	I(1)
ΔL_t	Intercepto	-3,69***	-3,48**	0,23	I(0)
K_t	Intercepto y tendencia	-1,28	-0,53	0,28***	I(1)
ΔK_t	Intercepto y tendencia	-3,20*	-3,11	0,13*	A m b i - guo
ΔK_t	Cambio estructural 1981	-6,63***			I(0)
x_t	Intercepto y tendencia	-3,13	-3,13	0,24***	I(1)
Δx_t	Intercepto	-6,11***	-6,18***	0,74***	I(0)
π	Intercepto y tendencia	-0,79	-0,66	0,27***	I(1)
$\Delta \pi_t$	Ninguno	-3,11***	-4,87***	N.A.	I(0)

Notas: denota las primeras diferencias. **, *** implican significancia estadística al 10%, 5% y 1%, respectivamente. N.A: no aplica.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021)

El carácter no estacionario de la masa de ganancias, el acervo de capital fijo, la productividad del trabajo y el nivel de empleo tiene, de por sí, una interpretación económica interesante: expresa que dichas variables tienen “memoria” cronológica, es decir, que “choques” en un momento dado en una variable (por ejemplo, durante una crisis) tienen efectos duraderos (y no reversibles) sobre su dinámica de largo plazo (fenómeno conocido como *path-dependence* en la literatura económica heterodoxa). De esta manera, se evidencia que la dinámica de largo plazo de la acumulación de capital está estrechamente relacionada con su dinámica de corto y mediano plazo. En

un plano más fundamental, se muestra la importancia de la modelación teórica con tiempo histórico (unidireccional y no reversible) y no solo con tiempo lógico.

Habiendo establecido el orden de integración de cada variable se procede a verificar si estas comparten una relación de largo plazo (cointegración). Para ello, se implementa la prueba de cointegración de Johansen (1995). Dicha prueba emplea dos tipos de razón de verosimilitud (*likelihood-ratio* o LR) para probar la cointegración: la estadística de traza (λ_{trace}) y el máximo valor propio (λ_{max}). Los resultados de ambas pruebas de cointegración (tomando como base un modelo VAR de 2 rezagos) se presentan en el cuadro 2. Allí vemos que, a un nivel de significancia del 5%, tanto la prueba de traza como la de máximo valor propio sugieren la existencia de tres ecuaciones de cointegración lo cual, de entrada, corrobora la relevancia económica de las variables seleccionadas, así como el marco teórico subyacente.

Cuadro 2. Pruebas de cointegración de Johansen, México 1950-2019

Hipótesis nula	Hipótesis alternativa	Estadístico	Valor crítico (5%)	Estadístico	Valor crítico (5%)
$r = 0$	$r \geq 1$	101,34*	63,8	38,9*	32,1
$r \leq 1$	$r \geq 2$	62,35*	42,9	31,9*	25,8
$r \leq 2$	$r \geq 3$	30,40*	25,8	22,5*	19,3
$r \leq 3$	$r \geq 4$	7,90	12,5	7,90	12,5

Notas: r corresponde al número de ecuaciones de cointegración. * indica rechazo de la hipótesis nula al nivel de significancia del 5%, siguiendo los valores críticos desarrollados por MacKinnon, Haug and Michelis (1999). El rezago del modelo VAR empleado fue 2. Se incluyó una tendencia lineal determinística en los datos.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021)

3.2 Ondas largas y dinámica de largo plazo

Los coeficientes de la relación de largo plazo entre las variables se reportan en el cuadro 3 (donde el nivel de empleo es la variable dependiente). En la medida que las variables están expresadas en logaritmos naturales, los coeficientes estimados deben interpretarse como elasticidades de largo plazo, es decir, como la sensibilidad porcentual del nivel de empleo frente a cambios porcentuales en las demás variables. Debido a que el periodo 1950-2019 tiene –como vimos en la sección previa– dos subperiodos claramente definidos (una onda larga expansiva de 1950 a 1980 y una onda larga estancada de 1981 a 2019), en el cuadro 3 también reportamos los coeficientes de largo plazo para cada una de estos subperiodos.

En primer lugar, vemos que, para el conjunto de todo el periodo (1950-2019), el nivel de empleo guarda una relación positiva con el acervo de capital. Aunque esta relación no es estadísticamente significativa a nivel general, sí lo es en ambas ondas largas. Por su parte, la masa de ganancias solo tiene efectos significativos durante la primera onda larga (impactando positivamente el empleo). En términos generales, estos resultados son congruentes con nuestro marco teórico (ver gráfico 1) y ejemplifican el efecto atracción de la acumulación de capital sobre el empleo en México. Estos hallazgos, además, son consistentes con otros hallazgos previos (Duque, 2022).

Cuadro 3. Elasticidades de largo plazo del nivel de empleo respecto a las demás variables (término de corrección de errores), México 1950-2019

<i>Periodo</i>	K_t	x_t	π_t
1950-2019	1,16	-3,42***	-0,53
1950-1980	0,49***	-1,00***	0,32***
1981-2019	5,45***	1,21***	-0,27

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021). *, **, *** implican significancia estadística al 10%, 5% y 1%

Por su parte, la productividad del trabajo tiene un efecto de largo plazo bastante particular sobre el empleo. Considerando todo el periodo, dicho efecto es negativo y estadísticamente significativo, en línea con la idea de cambio técnico sesgado a la Marx (ahorrador de trabajo e intensivo en capital). Sin embargo, dentro de cada onda larga, la elasticidad del empleo a la productividad del trabajo cambia de dirección. Así, en la primera onda larga (1950-1980), dicha elasticidad es negativa, mientras en la segunda onda larga (1981-2019), es positiva; siendo ambos resultados estadísticamente significativos.

Estos resultados implican, por un lado, que la dinámica interna de cada una de las ondas largas en México presentó diferentes patrones de cambio técnico; con su consecuente efecto diferenciado sobre el empleo. Estos resultados son ampliamente consistentes con la investigación empírica de Marquetti y Porsse (2017) donde encuentran que, si bien entre 1963 y 2008 la economía mexicana exhibió un patrón general de cambio técnico sesgado a la Marx, hubo patrones de cambio técnico diferentes en algunos subperiodos. Así, entre 1980 y 2000, México presentó una “regresión técnica puramente consumidora de trabajo”, mientras el patrón sesgado a la Marx imperó en los subperiodos 1963-1980; 2000-2008 (Admir Marquetti & Porsse, 2017). De esta manera, la onda larga estancada que ha vivido la economía mexicana desde 1982 (y que coincide con la etapa neoliberal), ha implicado un cambio estructural en las relaciones cuantitativas de largo plazo entre la acumulación de capital y el empleo¹⁷.

Por otro lado, estos resultados también ponen en evidencia que la relación inversa entre el nivel de empleo y la productividad del trabajo no es una trivialidad estadística sino el rasgo

¹⁷ Al respecto, Mariña (2001) ha señalado que, a partir de la crisis de 1982, el empleo formal en México ha estado caracterizado por un limitado ritmo de expansión y una contracción de los salarios reales. Sobre este punto volveremos más adelante.

específico de un tipo concreto de cambio técnico (dentro de muchos otros posibles).

3.3 *Dinámica de mediano plazo*

Para explorar la dinámica de mediano plazo de la acumulación de capital y el empleo (asociado teóricamente con los ciclos medios o de negocios) empleamos las funciones impulso-respuesta generalizadas (Pesaran & Shin, 1998) con intervalos de confianza del 95%. Estos intervalos fueron estimados siguiendo el método de *bootstrap* desarrollado por Hall (1992). Los resultados, para un horizonte temporal de 10 años, se presentan en la gráfica 3.

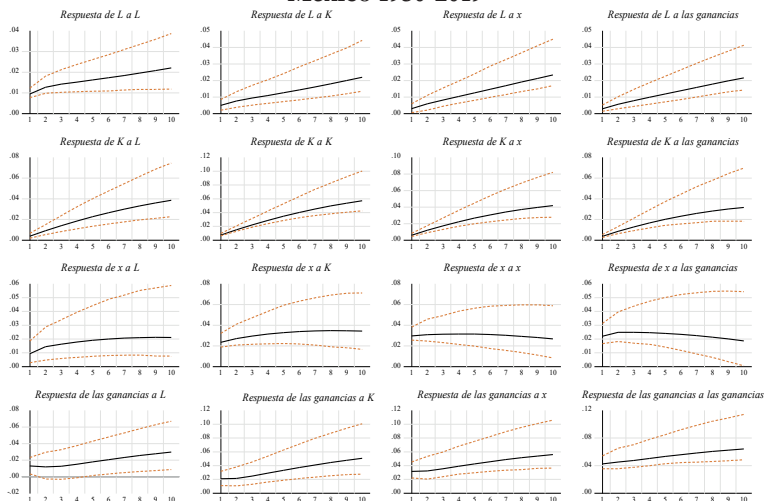
Allí podemos ver que —en concordancia con nuestro marco teórico— la masa de ganancias tiene un efecto positivo, y estadísticamente significativo, sobre el acervo de capital fijo, así como sobre la productividad del trabajo. De esta manera, la rentabilidad del capital en México ha sido un factor determinante en la expansión cuantitativa y cualitativa del propio capital. Igualmente, hay evidencia de una relación bidireccional, positiva y estadísticamente significativa entre el acervo de capital y la productividad del trabajo.

Respecto al nivel de empleo, su dinámica en el mediano plazo responde positivamente a incrementos en el acervo de capital fijo, en la productividad del trabajo y en la masa de ganancias. En los tres casos, de forma estadísticamente significativa. Estos resultados están parcialmente en concordancia con nuestro marco teórico: mientras se evidencia el efecto atracción de la acumulación, no se observa evidencia (de mediano plazo) del efecto expulsión. Esta última, y como acabamos de ver, pareciera que opera solamente en el largo plazo.

Por último, procedemos a examinar los efectos de re-
trealimentación entre las variables (ver gráfica 3). En primer lugar, vemos que la masa de ganancias responde positivamente a incrementos tanto en el acervo de capital, como en

la productividad del trabajo. Resultados, ambos, coherentes con nuestro marco analítico.

Gráfica 3. Funciones impulso-respuesta generalizadas, México 1950-2019



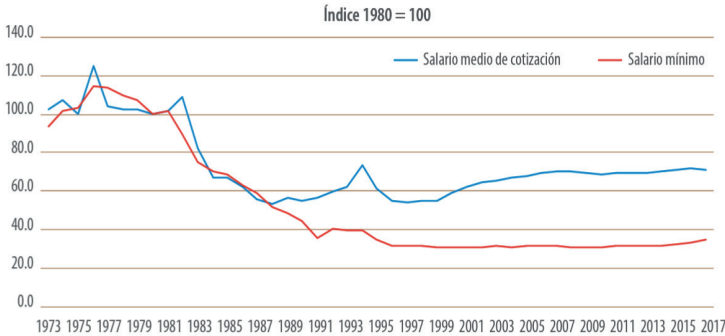
Fuente: Elaboración propia con base en datos de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021)

Por otro lado, vemos que el nivel de empleo tiene un efecto positivo sobre la masa de ganancias, que es estadísticamente significativo después del año 5. Este hallazgo sugiere que —en el mediano plazo— el incremento del empleo en México, no sólo no ha estrangulado la masa de ganancias, sino, por el contrario, ha estimulado su expansión. Este hallazgo particular puede estar asociado a dos elementos. Primero, una expansión del empleo que, sin embargo, no logra reducir lo suficiente el ejército industrial de reserva. Segundo, el efecto negativo de la contraofensiva neoliberal sobre el poder de negociación y organización de la clase trabajadora mexicana.

El resultado de ambos procesos (estrechamente relacionados) ha sido la expansión del empleo, pero con salarios reales estancados o, inclusive, en franco retroceso (Mariña, 2001;

Samaniego, 2009, 2018). Precisamente, en la gráfica 4 vemos la evolución del salario medio real de cotización del IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) y el salario mínimo real entre los años 1973 y 2017. Se observa que durante la década de 1980 los salarios medios perdieron más de la mitad de su poder adquisitivo, mientras en 2017 aún no habían recuperado su nivel alcanzado a inicios de los años 1980. Más aún, acompañando la reducción y estancamiento de los salarios medios, en las últimas décadas también se ha registrado la caída de la participación de los salarios en el ingreso nacional mexicano (Ros, 2015; Samaniego, 2014). De esta manera, una creciente fuerza laboral, con bajos salarios, ha estimulado la expansión de la masa de ganancias en México.

Gráfica 4. Índice del salario medio real de cotización IMSS y salario mínimo (1982=100), México 1973-2017



Fuente: Tomado de Samaniego (2018)

CONCLUSIONES

La evidencia empírica mostrada en el presente capítulo ilustra, de forma concreta, cómo la acumulación del capital en México ha determinado la dinámica general del nivel de empleo en los últimos 70 años. Gracias a la estadística descriptiva y los

resultados del modelo econométrico VEC, se encontró evidencia de dos ondas largas en la dinámica de largo plazo de la acumulación y el empleo en México: una expansiva (1950-1982) y otra estancada (1982-2019). Mientras en ambas ondas el acervo de capital fijo tuvo un efecto positivo de largo plazo sobre el nivel de empleo (efecto atracción), la productividad del trabajo tuvo un efecto diferenciado: negativo durante la primera onda y positivo en la segunda. Estos resultados son indicativos de modificaciones estructurales en el patrón de cambio técnico dominante en cada onda larga: sesgado a la Marx, durante la primera, y, regresión técnica puramente consumidora de trabajo, durante la segunda.

El análisis de mediano plazo (con funciones impulso-respuesta) arrojó que –tal como postula la teoría económica de Marx– la masa de ganancias tiene un efecto positivo (y persistente) sobre el acervo de capital fijo, así como sobre la productividad del trabajo. Igualmente, se encontraron efectos de retroalimentación (también positivos) de estas últimas dos variables sobre la masa de ganancias. También se halló evidencia de una relación bidireccional entre el acervo de capital fijo y la productividad del trabajo, es decir, entre la reproducción ampliada del capital y su constante transformación cualitativa y técnica.

Finalmente, se encontró que, a mediano plazo, el nivel de empleo impacta positivamente la masa de ganancias. Dicha relación –que contradice la dinámica tradicional de la hipótesis del estrangulamiento de las ganancias– parece explicarse por la dinámica decreciente de los salarios en México, especialmente a partir de la crisis de 1982, asociado, a su vez, por el debilitamiento económico y político de la clase trabajadora en México.

ANEXO

En este anexo se presentan las principales características teóricas del modelo VEC, así como los resultados del diagnóstico econométrico al modelo, es decir, los resultados de las pruebas de autocorrelación, estabilidad, heterocedasticidad, y normalidad que fundamentan la confiabilidad estadística de las estimaciones obtenidas. Así mismo, se reportan los datos empleados.

La base del modelo VEC es el siguiente modelo VAR:

$$Y_t = A_1 Y_{t-1} + \dots + A_p Y_{t-p} + e_t \quad (1)$$

Donde,

$Y_t = [L_t K_t x_t p_t]$ es el vector 4×1 de las variables del modelo

Mientras que $A_i, \{i = 1, 2, \dots, p\}$, corresponden a las matrices 4×4 de coeficientes del modelo VAR, e_t es el vector de choques estocásticos y p es el número de rezagos. En términos generales, la ecuación (1) explica cada una de las variables del vector Y_t en función de los valores rezagados propios y de las demás variables. Al incorporar las relaciones de largo plazo (cointegración), la ecuación (1) se convierte en:

$$\Delta Y_t = \Pi Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \Gamma_i \Delta Y_{t-1} + e_t \quad (3)$$

Donde,

$$\Pi = \sum_{i=1}^p A_i - I,$$

$$\Gamma_i = -\sum_{j=i+1}^p A_j$$

Si las variables dentro del vector Y_t están cointegradas, entonces $\prod Y_{t-1} \sim I(0)$ y la ecuación (2) puede ser reescrita de la siguiente manera:

$$\Delta Y_t = \alpha \beta' Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \Gamma_i \Delta Y_{t-1} + e_t \quad (3)$$

Donde $\beta' Y_{t-1}$ es el término de corrección de errores que refleja el equilibrio de largo plazo entre las variables. Por su parte, el segundo término de la derecha en la ecuación (3) refleja el ajuste de corto plazo de las variables respecto a su equilibrio de largo plazo. De esta manera, la ecuación (3) representa nuestro modelo VEC. Como se presenta en el capítulo, el modelo VEC también nos permite estimar la dinámica de “corto plazo”¹⁸ entre las variables a partir de las funciones de impulso-respuesta.

Cuadro 4. Prueba LM de correlación serial, México 1950-2019

Rezagos (p)	Modelo VEC	
	Estadístico LM	Valor de probabilidad
1	15,88500	0,4610
2	15,75220	0,4704
3	25,11954	0,0677
4	10,86669	0,8176

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021)

Cuadro 5. Prueba de estabilidad, México 1950-2019

Modelo VEC	
Raíz	Módulo
1,000000 - 1,15e-15i	1,000000
1,000000 + 1,15e-15i	1,000000
1,000000	1,000000
0,941519 - 0,062628i	0,943599
0,941519 + 0,062628i	0,943599
0,269683	0,269683
0,003104 - 0,073849i	0,073914
0,003104 + 0,073849i	0,073914
1,000000 - 1,15e-15i	1,000000
1,000000 + 1,15e-15i	1,000000
1,000000	1,000000
0,941519 - 0,062628i	0,943599

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021)

Cuadro 6. Prueba de White para la heterocedasticidad, México 1950-2019

Prueba conjunta	Modelo VEC
Grados de libertad	100
Estadístico Chi cuadrado (χ^2)	106,02
Valor de probabilidad	0,3211

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021)

**Cuadro 7. Prueba de normalidad para los residuales del modelo
VEC, México 1950-2019**

Componente	Jarque-Bera	Prob.
1	22.84099	0.0000
2	0.972742	0.6149
3	3.964220	0.1378
4	0.647520	0.7234
Conjunto	28.42547	0.0004

Nota: Método de ortogonalización: Cholesky (Lutkepohl)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las *Extended Penn World Tables* (Marquetti et al., 2021).

**Cuadro 8. Datos empleados en el análisis empírico,
México 1950-2019**

Año	L	K	x	π	Año	L	K	x	π
1950	15,88	29,06	12,07	27,51	1985	16,98	31,31	12,96	29,51
1951	15,89	29,12	12,15	27,64	1986	17,02	31,34	12,89	29,47
1952	15,90	29,19	12,18	27,65	1987	17,05	31,37	12,87	29,52
1953	15,92	29,25	12,16	27,60	1988	17,08	31,39	12,85	29,48
1954	15,93	29,31	12,25	27,70	1989	17,12	31,42	12,86	29,52
1955	15,94	29,38	12,32	27,79	1990	17,16	31,43	12,87	29,57
1956	15,95	29,46	12,38	27,86	1991	17,19	31,46	12,88	29,59
1957	15,97	29,54	12,45	27,94	1992	17,22	31,48	12,88	29,58
1958	15,98	29,61	12,48	27,93	1993	17,24	31,51	12,89	29,58
1959	16,00	29,67	12,48	27,93	1994	17,27	31,55	12,91	29,62
1960	16,01	29,74	12,55	27,99	1995	17,28	31,56	12,84	29,63
1961	16,04	29,80	12,56	28,02	1996	17,31	31,58	12,87	29,73
1962	16,06	29,86	12,57	28,05	1997	17,34	31,61	12,91	29,78
1963	16,09	29,93	12,63	28,13	1998	17,38	31,64	12,93	29,82
1964	16,12	30,01	12,73	28,28	1999	17,42	31,67	12,91	29,84
1965	16,15	30,08	12,76	28,32	2000	17,45	31,69	12,93	29,87
1966	16,18	30,16	12,79	28,37	2001	17,47	31,72	12,90	29,84
1967	16,21	30,23	12,81	28,42	2002	17,49	31,73	12,88	29,86
1968	16,24	30,31	12,87	28,52	2003	17,51	31,75	12,88	29,88
1969	16,27	30,38	12,87	28,56	2004	17,54	31,77	12,88	29,95

1970	16,30	30,44	12,91	28,63	2005	17,56	31,80	12,89	29,98
1971	16,36	30,50	12,89	28,67	2006	17,59	31,82	12,91	30,04
1972	16,41	30,56	12,92	28,72	2007	17,60	31,85	12,91	30,07
1973	16,46	30,63	12,95	28,83	2008	17,62	31,88	12,91	30,08
1974	16,51	30,69	12,96	28,87	2009	17,63	31,90	12,84	29,97
1975	16,57	30,76	12,95	28,89	2010	17,65	31,92	12,88	30,04
1976	16,61	30,82	12,95	28,88	2011	17,67	31,94	12,89	30,10
1977	16,66	30,87	12,94	28,95	2012	17,70	31,97	12,89	30,15
1978	16,70	30,93	12,98	29,05	2013	17,71	31,99	12,90	30,14
1979	16,76	31,00	13,00	29,14	2014	17,72	32,01	12,92	30,17
1980	16,82	31,07	13,02	29,26	2015	17,74	32,03	12,93	30,19
1981	16,86	31,15	13,07	29,31	2016	17,76	32,05	12,94	30,24
1982	16,89	31,21	13,03	29,35	2017	17,77	32,07	12,94	30,28
1983	16,89	31,24	12,99	29,43	2018	17,80	32,09	12,94	30,29
1984	16,94	31,28	12,98	29,48	2019	17,82	32,10	12,91	30,29

Nota: Variables expresadas en logaritmos naturales.

Fuente: Extended Penn World Tables, versión 7 (Marquetti et al., 2021).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Basu, D. (2017). Quantitative empirical research in marxist political economy: A selective review. *Journal of Economic Surveys*, 31(5), 1359-1386.
- Basu, D. (2022). *The logic of capital: An introduction to marxist economic theory*. Cambridge University Press.
- Boddy, R., & Crotty, J. (1975). Class conflict and macro-policy: the political business cycle. *Review of radical political economics*, 7(1), 1-19.
- Cámara, S. (2008). Fluctuaciones cíclicas en México (1950-2003). Una perspectiva clásica de corto y largo plazos. En S. Cámara, E. Ortiz, & M. Robles (Eds.), *Reproducción y capital. Equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía* (pp. 189-215). Universidad Autónoma Metropolitana.

- Cámara, S. (2022). The General Law of Capitalist Accumulation and a Theory of Labour-Shortage Business Cycles. En L. Fusaro & L. Alcalá (Eds.), *The General Law of Capitalist Accumulation in Latin America and Beyond: Actuality and Pertinence*. Rowman & Littlefield.
- Cámara, S., Mariña, A., & Fusaro, L. (2021). *Coronavirus, depresión mundial y crisis sistémica*. Universidad Autónoma Metropolitana.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American statistical association*, 74(366a), 427-431.
- Duménil, G., & Lévy, D. (2003). Technology and distribution: Historical trajectories à la Marx. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2), 201-233. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(03\)00022-2](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(03)00022-2)
- Duque, C. (2022). Employment and accumulation of capital around the world: An econometric analysis. *Capital & Class*. <https://doi.org/10.1177/03098168221128>
- Duque, C. (2023). Dynamics of Employment and Accumulation of Capital in Colombia, 1965-2019: An Econometric Analysis. *ASSA 2023*.
- Engle, R. F., & Granger, C. W. J. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 251-276.
- Fusaro, L., & Alcalá, L. (2022). Marx's General Law and the Development of Underdevelopment. En *The General Law of Capitalist Accumulation in Latin America and Beyond: Actuality and Pertinence*. Rowman & Littlefield.
- Goodwin, R. M. (1967). A growth cycle. Socialism, capitalism and economic growth. *Fenstein (Ed)*.
- Hall, P. (1992). *The bootstrap and Edgeworth expansion*. Springer.
- Hamilton, J. D. (1994). *Time series analysis* (Vol. 2). Princeton New Jersey.

- Iñiguez, L. (2019). Crítica a la tecnología de la teoría neoclásica del crecimiento económico. *Cuadernos de Economía (UAM Azcapotzalco)*, 3(6), 18-30.
- Johansen, S. (1995). *Likelihood-based inference in cointegrated vector autoregressive models*. Oxford University Press.
- Keynes, J. M. (2018). *The general theory of employment, interest, and money*. Springer.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C. B., Schmidt, P., & Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root. *Journal of econometrics*, 54(1-3), 159-178.
- Lange, O. (1978). *Economía Política*, Ed. FCE, México.
- MacKinnon, J. G., Haug, A. A., & Michelis, L. (1999). Numerical distribution functions of likelihood ratio tests for cointegration. *Journal of applied Econometrics*, 14(5), 563-577.
- Mandel, E. (1969). Tratado de economía marxista. En *México*. Editorial ERA.
- Mandel, E. (1972). *El Capitalismo Tardío* (1979a ed.). Ediciones Era.
- Mariña, A., & Cámara, S. (2015). Las especificidades de la crisis mundial en México. Una historia de integración subordinada a la globalización neoliberal. *José Valenzuela, José Manuel Ortega, Samuel Ortiz, & Lourdes Carolina Hernández (Coords.), Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina II: Mexico: Servicios Integrales para el Desarrollo de Proyectos Productivos del Campo y la Ciudad S*, 15-38.
- Mariña, A. (2001). Factores determinantes del empleo en México, 1980-1998. *Comercio exterior*, 411.
- Mariña, A. (2020). Tendencias de largo plazo de la acumulación de capital y crisis estructurales: una perspectiva marxista de las ondas largas. En Sergio Cámara (Ed.), *La naturaleza contemporánea del capitalismo contemporáneo*. Universidad Autónoma Metropolitana.

- Mariña, A., & Moseley, F. (2000). The Rate of Profit in the Postwar Mexican. En *Political economy and contemporary capitalism: Radical perspectives on economic theory and policy* (p. 184). ME Sharpe.
- Marquetti, A., Morrone, H., & Miebach, A. (2021). The Extended Penn World Tables 7.0. *Texto para Discussão 2021/01*.
- Marquetti, A., & Porsse, M. (2017). Padrões de mudança técnica nas economias latino-americanas: 1963-2008. *Economia e Sociedade*, 26, 459-482.
- Marx, K. (1867). *El Capital, Tomo I* (1975a ed.). Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1894). *El Capital, Tomo III* (F. Engels (ed.); 1976a ed.). Siglo XXI Editores.
- Minian, I., & Martínez, Á. (2018). El impacto de las nuevas tecnologías en el empleo en México. *Problemas del desarrollo*, 49(195), 27-53.
- Pesaran, H. H., & Shin, Y. (1998). Generalized impulse response analysis in linear multivariate models. *Economics letters*, 58(1), 17-29.
- Phillips, P. C. B., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Reuten, G. (2019). *The unity of the capitalist economy and state: A systematic-dialectical exposition of the capitalist system*. Brill.
- Ros, J. (2015). ¿Por qué cae la participación de los salarios en el ingreso total en México? *Economía UNAM*, 12(36), 3-15.
- Samaniego, N. (2009). La crisis, el empleo y los salarios en México. *Economía UNAM*, 6(16), 5-67.
- Samaniego, N. (2014). La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado. *Economía UNAM*, 11(33), 52-77.
- Samaniego, N. (2018). El desafío del empleo y los salarios. *México próspero, equitativo e incluyente: construyendo futuros*.
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, conflict, crises*. Oxford University Press.

- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 1-48.
- Vera, L., & Vera, J. A. (2021). Productividad laboral y salario real: relaciones de causalidad en Venezuela. *Problemas del desarrollo*, 52(205), 27-53.

Mecanización y desempleo: una reconstrucción del análisis ricardiano

Javier Mendoza Solís¹⁹

INTRODUCCIÓN

Los economistas clásicos, como Mill, McCulloch, Senior y Torrens, creían que la introducción de maquinaria en las industrias no creaba desempleo. La base de su razonamiento era lo que se conoce como la “teoría de la compensación”²⁰; según la cual, los trabajadores desplazados de las industrias mecanizadas encontrarían empleo en otras actividades, incluyendo las industrias que producían la nueva maquinaria. De este modo, si se generaba algún tipo de desempleo este sería solo friccional²¹. Ricardo compartió estas opiniones en las dos primeras ediciones de sus “Principios de economía política y tributación” (Principios). Sin embargo, en la tercera edición de 1821 añadió un capítulo especial titulado “De la Maquinaria”, donde reconoció las condiciones en que la introducción de maquinaria impedía la recontractación de los trabajadores desplazados, creando desempleo tecnológico.

El cambio de opinión de Ricardo es un giro en la historia del pensamiento económico. Aunque él no fue el único eco-

¹⁹ Estudiante del doctorado en ciencias económicas en la Universidad Autónoma Metropolitana. Profesor de asignatura en la Universidad Autónoma del Estado de México.

²⁰ Según M. Blaug (2001, p. 300) el término fue acuñado por Marx.

²¹ Es decir, cuando el desempleo dura únicamente mientras los trabajadores desplazados de una industria son empleados en otras industrias.

nomista clásico que reconoció esta posibilidad,²² sí se trata del más influyente. La importancia del aporte de Ricardo radica en que planteó que el desempleo tecnológico tendría un interés teórico particular, distinto del desempleo friccional. Por otra parte, la importancia del análisis ricardiano puede comprobarse en su legado. Influyó en Marx, en su análisis de la mecanización y su relación con la evolución de la tasa de ganancia y el empleo. También influyó dentro de la teoría neoclásica y austriaca, en el análisis del llamado “efecto sustitución” o “efecto Ricardo”, término que fue acuñado por F. Hayek y trata de la posibilidad de que un aumento de la tasa de salarios provoque la sustitución de mano de obra por máquinas. Además, se encuentran en la literatura económica los análisis de economistas tan diversos como Samuelson, Wicksell, Hicks, Morishima, entre otros.

El fenómeno del desempleo tecnológico sigue siendo relevante en el siglo presente. Podemos asegurar que forma parte del mismo desarrollo del capitalismo y sus revoluciones tecnológicas. En los economistas clásicos este problema se plantea en términos de nuevas máquinas, movidas con la fuerza del vapor, como el telar. Hoy en día se plantea en términos de la inteligencia artificial y la robotización que es capaz de destruir muchos puestos de trabajo. En este contexto se hace importante reflexionar sobre las herramientas teóricas que hay disponibles en la teoría económica para entender estos problemas. Una aproximación a la historia del análisis económico del desempleo tecnológico, como lo es el presente trabajo, puede permitir entender cómo ha evolucionado la teoría del desempleo tecnológico y si esta teoría sigue siendo pertinente o si es necesario repensar sus límites.

En este trabajo se propone un examen y una interpretación de la relación entre desempleo y mecanización en la obra de D.

²² Por ejemplo J. Barton, quién publicó en 1817 sus *Observations on the Labouring Class of Society*, en dónde abordó el problema del desempleo tecnológico, aunque desde un punto de vista analítico distinto al de Ricardo.

Ricardo. Para esto se expone un estudio del capítulo XXXI: “De la Maquinaria” de los “Principios” (1821). En primer lugar, se muestra un análisis textual del capítulo y se distingue entre la primera opinión de Ricardo respecto al efecto de la maquinaria en el empleo y su famoso cambio de posición. En esta parte además se reconstruye el ejemplo numérico de Ricardo. En segundo lugar, se introduce una interpretación con base en la herramienta analítica conocida como “relación salario-tasa de ganancia”. Esto permite identificar algunas inconsistencias en el argumento de Ricardo. Finalmente, se expone un análisis en términos de magnitudes agregadas, esto nos permite mostrar que el desempleo tecnológico en la teoría de Ricardo sólo puede explicarse en términos agregados, en el caso particular en que el capital circulante se convierte en capital fijo y esto va acompañado de una disminución de la producción bruta que provoca una disminución ulterior del capital circulante destinado a contratar trabajo, que impide que la economía pueda absorber a los trabajadores desplazados por la maquinaria.

1. DESEMPLEO Y MECANIZACIÓN EN EL CAPÍTULO XXXI DE LOS “PRINCIPIOS”

1.1 La primera opinión de Ricardo: la maquinaria no reduce la mano de obra

Antes de la tercera edición de los “Principios” (1821) existen pocas referencias a las opiniones de Ricardo sobre los efectos de la maquinaria. En el “Ensayo sobre las utilidades” de 1815, hay algunos pasajes donde Ricardo consideró que el empleo de maquinaria, al igual que otro tipo de progresos técnicos, tiene como efecto abaratar el precio de las mercancías, lo que se traduce en un beneficio para la sociedad por el aumento en el poder de compra de los ingresos. Piero Sraffa (1959, pp. xlii-xliii) cita, en la introducción a su edición de los “Principios”, dos

fuentes que permiten conocer la opinión temprana de Ricardo. En un discurso ante el parlamento en 1819, dónde se debatía el plan de R. Owen,²³ Ricardo declaró “No puede negarse, considerando el caso en su conjunto, que la maquinaria no reduce la demanda de mano de obra” (citado en Sraffa, 1959, p. xlii). En una carta a McCulloch²⁴ de 1820 sostuvo una opinión similar “Creo que el empleo de maquinaria no reduce nunca la demanda de mano de obra...”(citado en Sraffa, 1954, p. xliii). Como se ve la opinión de Ricardo no podía ser más clara: el empleo de maquinaria no disminuye la demanda de mano de obra. Ahora bien, la afirmación de Ricardo debe ser interpretada de manera cautelosa. Él tiene claro que la máquina sustituye al trabajo, pero la demanda del trabajo de los obreros desplazados no disminuye. Esto es así porque para Ricardo la demanda de trabajo depende directamente de la cantidad de capital circulante disponible, es decir, se tiene la idea de capital como un fondo adelantado por los capitalistas; si dicho fondo no disminuye tampoco lo hace la demanda de trabajo, y el empleo no disminuye.

Puede encontrarse una exposición más extensa de su primera posición en las primeras páginas del capítulo XXXI: “De la Maquinaria”. Ricardo (1959, p. 288) comienza con los argumentos respecto a los beneficios que la mecanización tiene para las distintas clases sociales. Sostiene que la introducción de maquinaria tiene el efecto de ahorrar trabajo, lo que reduce el valor de las mercancías en las cuales se emplea. Esto se traduce en un incremento del poder de compra de los ingresos de las clases sociales. Los terratenientes se ven beneficiados porque el mismo nivel monetario de la renta aumenta su poder de compra. En cuanto a los capitalistas que introducen en primer lugar la maquinaria se ven beneficiados por una sobre ganancia

²³ Robert Owen (1771-1858) fue un teórico socialista galés que desarrolló las ideas de un sistema económico basado en el cooperativismo.

²⁴ John Ramsay McCulloch (1798-1864). Economista inglés, amigo de Ricardo, con quien mantuvo una profusa correspondencia.

que desaparece a medida que se generaliza la utilización de la maquinaria en toda la industria, de manera que al final quedan con el mismo nivel de ganancia monetaria, pero que aumenta su poder de compra en términos de las mercancías abarataadas. En cuanto a los salarios y empleo de los trabajadores Ricardo afirma lo siguiente:

Creía yo que la clase trabajadora se beneficiaba igualmente con el uso de la maquinaria, en tanto que tendría los medios de comprar más mercancías con los mismos salarios, y que no acecerían ninguna reducción en los salarios porque el capitalista gozaría de la potestad de disponer y emplear la misma cantidad de mano de obra que antes, aunque pudiera estar en necesidad de utilizarla en la producción de una mercancía nueva o, de todas maneras, diferente. (Ricardo, 1959, pp. 288-289).

Ricardo afirma que los trabajadores también serán beneficiados porque podrán comprar con sus mismos salarios monetarios una mayor cantidad de mercancías. Añade que la introducción de maquinaria en una industria, aunque ha desplazado a un cierto número de trabajadores, no reduce la demanda de trabajo porque los capitalistas siguen poseyendo un capital que tiene el mismo poder de compra sobre el trabajo.²⁵ Los capitalistas tendrán interés en invertir el capital empleando a aquellos trabajadores desplazados por la maquinaria para la producción de otra mercancía. Entonces la mano de obra vuelve a ocuparse y el único inconveniente para los trabajadores proviene de *“trasladar el capital y el trabajo de una a otra actividad”* (Ricardo, 1959, p. 288).

1.2 El cambio de opinión

Luego de exponer su primera posición, Ricardo explica que, aunque él acepta que hay un beneficio al introducir la maquinaria, por el ahorro de trabajo y el abaratamiento de las mercancías,

²⁵ Puede añadirse que la afirmación de Ricardo es válida para un salario monetario dado.

ha cambiado de opinión respecto de la posibilidad de que la maquinaria no cause desempleo. En sus palabras:

Mi error provino de la suposición de que siempre que el ingreso neto de una sociedad aumentara, su ingreso bruto aumentaría también. Sin embargo, tengo ahora razones para pensar que un fondo, del cual los terratenientes y capitalistas obtienen su ingreso, puede incrementarse, mientras el otro, del que depende principalmente la clase trabajadora, puede disminuir, de lo que se sigue, si estoy en lo cierto, que la misma causa que puede incrementar el ingreso neto del país, puede al mismo tiempo convertir en superflua a la población y deteriorar la condición del trabajador. (Ricardo, 1959, p. 289).

El producto neto corresponde a las ganancias de los capitalistas y el producto bruto corresponde a la suma de masa de ganancias y masa de salarios. Según su primera opinión, la maquinaria incrementa el producto neto, de esto deriva el incentivo para la introducción y uso de dicha máquina, pero también incrementa el producto bruto, lo que implica que los fondos destinados a emplear mano de obra son constantes o aumentan.

En cambio, su nueva opinión proviene del descubrimiento de que, bajo ciertas condiciones, es posible que el aumento del producto neto (provocado por la introducción de la máquina) vaya acompañado de una reducción del producto bruto. Esta reducción se debe a que para producir la máquina se retira capital de su uso productivo actual. Es decir, la construcción de la máquina es financiada mediante un capital que antes era utilizado en la contratación de la mano de obra. El capital circulante se convierte en capital fijo, pero además cae la producción bruta, y esto a su vez reduce el capital disponible para contratar a la mano de obra desplazada por la maquinaria. En suma, la mayor utilización de capital fijo a costa del capital circulante permite a los capitalistas aumentar su ganancia, y esto es posible aún si la producción bruta es menor. Es en este último caso que surge el desem-

pleo. A continuación, veremos cómo explica Ricardo este mecanismo a través de su famoso ejemplo numérico.

1.3 El ejemplo numérico

El ejemplo se desarrolla en tres años. En el primer año se representa la situación de un capitalista productor de subsistencias que no utiliza maquinaria. En el segundo año, se supone que el mismo capitalista toma la decisión de iniciar la construcción de una máquina; en este año se describen entonces las condiciones para que esto suceda. Para el tercer año se analiza la situación en que la máquina se introduce para la producción de subsistencias y se exponen los efectos en el empleo.

1.3.1 Primer año: descripción de las condiciones de producción:

Ricardo supone un capitalista que produce “comida y artículos de primera necesidad” es decir, se trata de lo que podríamos englobar en subsistencias que son destinadas al consumo de trabajadores y capitalistas.²⁶ En el primer año, el capitalista en cuestión inicia sus operaciones con un capital total de £20,000. De este monto £7,000 corresponden al valor del capital fijo (como herramientas y edificios) y £13,000 al capital circulante que es usado únicamente “para el sostenimiento del trabajo”. Ricardo además supone que la tasa de ganancia es del 10%. En estas condiciones:

El capitalista inicia cada año sus operaciones teniendo en su poder alimentos y artículos de primera necesidad con valor de £13000, que en el curso del año vende totalmente a sus propios trabajadores, por esa suma de dinero, pagándoles, durante el mismo periodo, tal suma de dinero en salarios: al fin del año le reponen totalmente alimentos y artículos de primera necesidad por valor de £15000, de

²⁶ Pese a que se trata de alimentos, Ricardo no considera a las rentas en su ejemplo, lo cual simplifica su exposición. Entonces se asume que la tierra no es escasa.

las cuales consume £2000 o dispone de ellas como mejor convenga a su satisfacción y complacencia. El producto bruto de ese año es de £15000 y el producto neto de £2000, en lo que se refiere a estos productos. (Ricardo, 1959, pp. 289-290)

Podemos representar los cálculos aritméticos de Ricardo con la siguiente ecuación del precio de las subsistencias:

$$\begin{aligned} & (\text{£}7,000 + \text{£}13,000) + (\text{£}7,000 + \text{£}13,000)r = \\ & (\text{£}22,000 + \text{£}13,000) \end{aligned} \tag{1}$$

El primer sumando del miembro izquierdo de la ecuación representa el costo del trabajo y del capital fijo; el segundo sumando representa la ganancia del capitalista, que Ricardo calcula sobre el capital total de £20,000 que resulta en una masa de ganancias o producto neto de £2,000. La suma de estos dos sumandos es £22,000, sin embargo, este no es el valor del producto bruto, que Ricardo afirma es de £15,000. En realidad, esta última cifra se obtiene restando a 22,000£ el valor del capital fijo. Aunque Ricardo no da una explicación, el cálculo anterior supone que el capital fijo es un producto conjunto²⁷ de la producción de subsistencias y, además, que dicho capital fijo no se deprecia una vez finalizado el proceso de producción.

Con base en esta interpretación hemos reescrito la ecuación (1) a continuación. Puede observarse en el miembro derecho de (2) el valor de la producción de subsistencias, que es igual a £15,000, más el valor del capital fijo:

$$\begin{aligned} & (\text{£}7,000 + \text{£}13,000) + (\text{£}7,000 + \text{£}13,000)r = \\ & \text{£}15,000 + \text{£}7,000 \quad (2) \end{aligned}$$

²⁷ El punto de vista del capital fijo como producto conjunto fue formalizado por P. Sraffa (1960) capítulo VII; pero se inspira en los economistas clásicos como Ricardo, Torrens y Malthus.

Puede observarse que en (2) se puede sustraer el mismo valor del capital fijo a ambos lados de la ecuación para obtener el producto bruto de la producción de subsistencias, que entonces es igual a la suma de la masa de salarios y la masa de ganancias, o sea, tal como Ricardo afirma:

$$\begin{array}{rcccl} \text{Masa de salarios} & + & \text{Producto neto} & = & \text{Producto bruto} \\ \pounds 13,000 & & \pounds 2,000 & & \pounds 15,000 \quad (3) \end{array}$$

Al final del año el capitalista venderá su producto y obtendrá un ingreso de £15,000, de los cuáles £2,000 serán su ganancia y recuperará los £13,000 adelantados como pago de salarios que podrá utilizar para reiniciar su proceso de producción, junto con los £7,000 en capital fijo que sigue poseyendo.

1.3.2 Segundo año: construcción de la máquina

El segundo año el capitalista destina la mitad de los trabajadores en la producción de una máquina y la otra mitad siguen produciendo subsistencias. Esta distribución del capital no afecta a la mano de obra pues:

Durante este año pagará la suma de 13,000 en salarios, como lo hacía antes, y venderá a sus trabajadores alimentos y artículos por la misma suma. ¿Pero cuál sería el caso el siguiente año? Mientras que la máquina estaba en construcción, se obtendría solamente la mitad de la cantidad usual de alimentos y artículos necesarios, que tendrían únicamente la mitad del valor de la cantidad que se producía antes. La máquina costaría £7,500 y los alimentos y artículos necesarios la misma suma, por lo que el capital del empresario sería tan grande como antes, puesto que tendría, además de estos dos valores, su capital fijo que vale £7,000, haciendo en total un capital de £20,000, y utilidades de £2,000. (Ricardo, 1959, p. 290)

Entonces de los £13,000 de capital circulante £6,500 se destinarán a producir subsistencias y la misma cifra a producir la máquina. Ricardo no indica cómo se distribuirá el capital fijo, pero se puede suponer que también se divide en dos partes,

de modo que en cada proceso se utilizan £3,500 como capital fijo. Entonces tendremos que:

$$\text{Subsistencias I. } (£3,500 + £6,500) + (£3,500 + £6,500)r = £7,500 + £3,500$$

$$\text{Máquina II. } (£3,500 + £6,500) + (£3,500 + £6,500)r = £7,500 + £3,500$$

(4)

Una vez descontado el valor del capital fijo tendremos:

	Masa de salarios		Producto neto		Producto bruto
Subsistencias I.	£6,500	+	£1,000	=	£7,500
Máquina II.	£6,500	+	£1,000	=	£7,500
	£13,000		£2,000		£15,000

(5)

En este caso ha habido una redistribución del uso del capital, pero a nivel agregado se sigue empleando el mismo número de trabajadores y el mismo capital fijo que el año anterior. Al finalizar el año el capitalista obtiene una máquina con valor de £7,500 y subsistencias por valor de £7,500²⁸. Ahora bien, la máquina no se ha producido para ser vendida, sino para ser empleada el siguiente año. El capitalista sólo vende las subsistencias por £7,500 y de este ingreso debe deducir su ganancia de 2,000£, calculada a la tasa de ganancia de 10%. Por tanto, el monto restante sólo será de 5,500£ y éste será el

²⁸ Ricardo asume implícitamente que hay rendimientos constantes, pues en comparación con el año anterior ahora se emplea la mitad de los trabajadores y estos producen la mitad de las subsistencias que se producían antes. Además, asume que los precios monetarios tampoco han cambiado ni el nivel del salario monetario.

único disponible para ser utilizado como capital circulante para contratar trabajadores el siguiente año.

1.3.3 Tercer año: introducción de la máquina y creación de desempleo

Debido a que se redujo el capital circulante la demanda de trabajo también se reduce. Al iniciar el tercer año algunos trabajadores quedarán desempleados, pues en lugar de destinar £13,000 a contratarlos, como los dos primeros años, ahora solo se pueden adelantar £5,500. En palabras de Ricardo "... sus medios para emplear trabajo se habrían reducido de £13,000 a £5,500 por lo que resultaría superflua toda la mano de obra que antes se empleaba por £7,500" (1959 p. 290).

Este año el capitalista introduce por fin la máquina para la producción de subsistencias. Ahora el capital fijo se compone de los £7,000 que ya tenía invertidos en edificios, implementos, entre otros, y de la nueva máquina con valor de £7,500. En tanto su capital disponible para contratar trabajadores es de sólo £5,500. Entonces las nuevas condiciones de producción de subsistencias se pueden describir como:

$$\frac{(\text{£}7,000 + \text{£}7,500 + \text{£}5,500) + (\text{£}7,000 + \text{£}7,500 + \text{£}5,500)r}{\text{£}7,000 + \text{£}7,500 + \text{£}7,500} = \quad (6)$$

Ahora se tiene que el capital total sigue siendo de £20,000, y según Ricardo la tasa de ganancia no ha cambiado, sigue siendo del 10%, así que el producto neto sigue siendo de £2,000. Una vez que Ricardo supone la introducción de la máquina la trata al igual que el otro tipo de capital fijo, es decir, como un producto conjunto de la producción de subsistencias que no se deprecia. Esto se representa en la ecuación (6). En ambos miembros se encuentra el valor del capital fijo con el mismo valor. Una vez descontado dicho valor se obtiene el valor del producto bruto

del tercer año, que se ha reducido a £7,500. En términos de Ricardo tendremos lo siguiente:

$$\begin{array}{rcccl}
 \text{Masa de salarios} & & \text{Producto neto} & = & \text{Producto bruto} \\
 5500\text{£} & + & 2000\text{£} & & 7500\text{£}
 \end{array}
 \tag{7}$$

Ricardo concluye por tanto que:

En este caso, pues, aunque no habrá disminuido el valor de la producción neta y aunque pueda incrementarse grandemente su poder de compra de mercancías, la producción bruta habrá bajado de un valor de £15000 a un valor de £7500, y como el poder de sustentación de la población, y de empleo de mano de obra, depende siempre de la producción bruta de una nación, y no de la neta, habrá necesariamente una disminución en la demanda de trabajo, habrá exceso de población y la situación de las clases trabajadoras será de malestar y pobreza. (1959, p. 290)

Este es el descubrimiento que a Ricardo le llevó a cambiar de opinión. Se resume en la idea de que es compatible una reducción del producto bruto con un aumento del producto neto. El desempleo se crea porque la demanda de trabajo depende del producto bruto. En efecto, si este último se reduce y luego se le sustrae la ganancia del capitalista (que permanece constante) entonces el residuo, que constituye el capital circulante disponible para recontractar trabajo, será menor.²⁹

Al final del tercer año se han producido subsistencias por valor de £7,500, así que el capitalista deduce de esta cantidad los £2,000 correspondientes a su ganancia y se queda con £5,500 disponibles para volver a contratar trabajadores. Sin embargo, el precio de las subsistencias disminuirá porque se

²⁹ En realidad, en el ejemplo numérico de Ricardo, el producto bruto en términos monetarios disminuye mientras el producto neto en términos monetarios permanece constante. El aumento del producto neto al que hace referencia Ricardo es en términos de las mercancías abarataadas por el ahorro de trabajo, cuyo cálculo no hace explícito.

han producido con una máquina que ahorra trabajo. Entonces Ricardo asegura que va a aumentar el poder de compra del producto neto del capitalista. De este modo se entiende su afirmación de que un aumento del producto neto va acompañado de una disminución del producto bruto.

Por otro lado, a pesar de la posible creación de desempleo Ricardo considera que no debe desestimarse la introducción de maquinaria. Es más, incluso acepta que su ejemplo es válido en la situación particular en que el mismo capital sea redistribuido entre capital circulante y fijo, pero que en general esto no es así:

Espero que mis aseveraciones no conduzcan a inferir que no debe estimularse la maquinaria. Para dilucidar el principio, he estado suponiendo que se descubre repentinamente mejor maquinaria, y que se usa en forma extensiva; pero la verdad es que estos descubrimientos son graduales y operan más bien determinando el empleo del capital que se ahorra y acumula, que desviando capital de su empleo actual. (1959, p. 294) [énfasis en el original]

Según la cita, el desempleo se crea cuando la máquina se descubre repentinamente y entonces una fracción del capital existente se destina a financiarla, reduciendo el capital disponible para contratar trabajo. Pero si los fondos para obtener la máquina provienen de un ahorro previo, es decir, cuando el capital total disponible va en aumento, entonces la máquina no tiene por qué reducir el empleo, pues los trabajadores desplazados de un sector son ocupados en otros sectores que están creciendo. La aclaración de Ricardo es importante, porque delimita las condiciones en que se puede crear el desempleo. En un contexto de largo plazo, y si se toma en cuenta la acumulación de capital, no será posible que la mecanización sea perjudicial para los trabajadores.

2. LA MICROECONOMÍA RICARDIANA ¿POR QUÉ SE INTRODUCE LA MÁQUINA?

Un aspecto interesante del análisis de Ricardo es que toma en cuenta lo que hoy en día se conoce como el aspecto “microeconómico” y “macroeconómico”. En su discusión la máquina es introducida sólo si ésta reporta una tasa de ganancia esperada más alta. La posibilidad de que un aumento del producto neto sea compatible con una disminución del producto bruto encuentra justificación en el hecho de que para producir e introducir la máquina basta con que los capitalistas de la industria en cuestión esperen reducir sus costos y aumentar su tasa de ganancia. Por otro lado, es desde un enfoque agregado que Ricardo discute la creación del desempleo.

Dado este doble enfoque, esta sección expone una formalización en la que se considera en primer lugar el problema de la selección de técnicas en un modelo trigo-máquina. Este problema se plantea a nivel microeconómico porque trata de la elección racional por parte de los capitalistas entre distintas técnicas de producción según el criterio de maximización de la tasa de ganancia. Esta formalización permite conectar el problema de la selección de técnicas con el problema de la distribución. Todo esto se resume en la gráfica 1 que relaciona los distintos niveles de salario y tasa de ganancia para una técnica dada. Con esta herramienta se pueden discutir en un marco simple las condiciones en que puede elegirse entre distintas técnicas de producción, dado un salario real o dada una tasa de ganancia³⁰. De conformidad con la teoría ricardiana, se supone que la tasa de salario real es exógena.

³⁰ Un análisis similar al presente, que abarca además a Smith y Marx, puede encontrarse en Kurz (2010)

2.1 El problema de la selección entre una técnica mecanizada y una técnica que utiliza solo trabajo

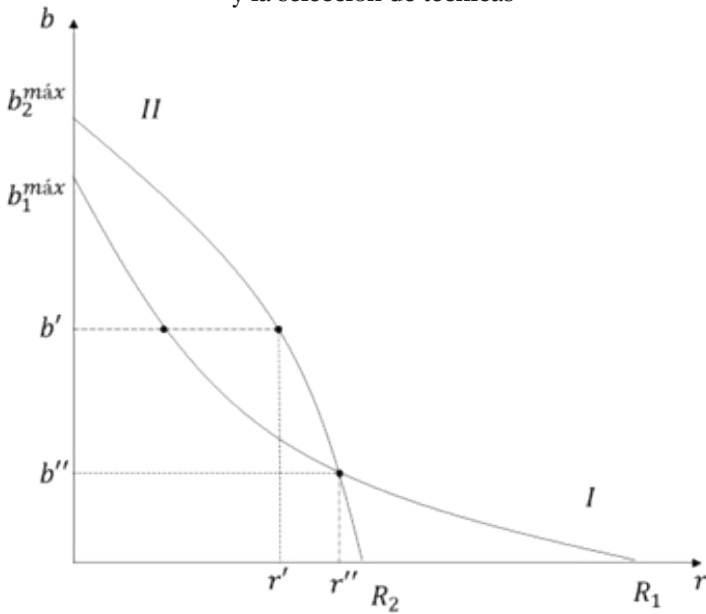
En primer lugar, se plantea el problema de la elección entre la técnica que no utiliza maquinaria para producir subsistencias (técnica I) y la nueva técnica de producción de subsistencias que sí utiliza la maquinaria (técnica II). Para mantener la discusión en términos sencillos puede utilizarse el gráfico 1 de la relación entre el salario y la tasa de ganancia. El gráfico resulta útil porque muestra todas las posibilidades de distribución entre salario real (denotado con b) y tasa de ganancia (denotada con r) para una técnica dada³¹. Cada una de las curvas representa entonces una técnica de producción. En el eje de las ordenadas se tiene el salario real, que en este caso es la variable distributiva exógena. Para cada nivel del salario se tiene en el eje de las abscisas el valor correspondiente de la tasa de ganancia. Asimismo, se señala en cada eje respectivo el valor extremo de la variable distributiva correspondiente. Esto es el salario real máximo (que corresponde a la tasa de ganancia nula) y la tasa máxima de ganancia (que corresponde al salario nulo).

En el gráfico 1 hemos representado la técnica I y II. Podemos observar que cuando el salario real dado es igual a b' la tasa de ganancia correspondiente a la técnica II es mayor a la tasa de ganancia obtenida con la técnica I. Este es el incentivo que tienen los capitalistas para introducir la máquina. Puede observarse también que la decisión de introducir la máquina depende del nivel del salario real. Existen niveles de este último para los cuales la técnica más rentable resulta ser la técnica I.

Regresando a la discusión sobre el argumento de Ricardo nótese que cuando el salario real dado es igual a b'' la tasa de ganancia correspondiente es la misma para ambas técnicas. Esto parece describir la situación del ejemplo numérico de Ricardo en la que los capitalistas obtienen la misma tasa de ganancia usando la técnica de producción de subsistencias sin

maquinaria y usando la técnica con maquinaria.

Gráfica 1. La relación salario tasa de ganancia y la selección de técnicas



Fuente: elaboración propia

Sin embargo, puede notarse que en dicho punto no hay una justificación económica para introducir la máquina, en realidad el capitalista sería indiferente entre las dos técnicas. Este punto es ambiguo en la exposición de Ricardo, pues asegura que el aumento del producto neto es el incentivo que lleva a los capitalistas a introducir la máquina, pero al mismo tiempo en su ejemplo numérico supone que la tasa de ganancia es la misma con ambas técnicas.

Como conclusión de esta sección, podemos ver de manera transparente el tipo de cálculo económico que permitiría a los capitalistas adoptar la técnica de producción que utiliza la máquina. No obstante, hasta aquí, no puede verse si este cambio técnico ha producido desempleo. Es verdad

que la técnica II ahorra trabajo, pero el punto crucial es si estos trabajadores pueden ser absorbidos nuevamente por la economía, lo que conlleva a un marco de análisis agregado.

3. EL ANÁLISIS AGREGADO: LAS CAUSAS DEL DESEMPLEO TECNOLÓGICO

El análisis anterior nos permitió examinar los incentivos para la sustitución de trabajo por maquinaria, pero para entender las causas del desempleo debe analizarse la economía en su conjunto, tal como Ricardo lo hace en su ejemplo numérico. Para ello se muestra a continuación cómo se mueven los agregados: el producto bruto, el producto neto, el capital fijo agregado y el capital circulante agregado. La comparación se realiza suponiendo dos fechas. La fecha 1 corresponde a los agregados antes de la introducción de la máquina y la fecha 2 que corresponde a los agregados una vez que se introduce la máquina. Además, se distinguen dos casos. El primero corresponde con la primera opinión de Ricardo, cuando supone que la máquina no crea desempleo. El segundo caso corresponde con el cambio de opinión, en el que sí aparece el desempleo tecnológico. Como se verá, es esta perspectiva agregada la que permite explicar por qué surge el desempleo tecnológico en el análisis ricardiano.

Para la discusión que sigue se realizan las siguientes hipótesis: 1) la economía está compuesta por una sola gran industria que produce un bien que consumen los trabajadores y los capitalistas; 2) la tasa de acumulación es nula; 3) la población disponible para trabajar está dada; 4) la tasa de ganancia y la tasa de salarios están en sus niveles naturales; 5) todo el capital circulante está compuesto por los salarios de los trabajadores; 6) el capital fijo no sufre desgaste ni se deprecia; 7) las magnitudes están expresadas en valor monetario.

3.1 La primera posición de Ricardo: la maquinaria no provoca desempleo

Siguiendo a Ricardo, la introducción de maquinaria no provoca desempleo cuando el producto bruto y el producto neto aumentan. Este es el primer caso que se va a ilustrar. Se puede suponer que la producción agregada de la economía se lleva cabo con capital fijo C y capital circulante W . Los capitalistas realizan su producción invirtiendo este capital y al final del periodo de producción obtienen la producción bruta agregada. Una vez que realizan en el mercado esta producción obtienen una masa de ganancia, que corresponde al producto neto en la terminología de Ricardo. De este modo puede representarse el periodo 1 de producción (lo que se distingue con el subíndice) del modo siguiente:

$$C_1 + W_1 + \Pi_1 = Y_1 + C_1 \quad (8)$$

Nótese que se ha hecho el supuesto de que el capital fijo es un producto conjunto y además que entra y sale del proceso de producción en las mismas condiciones en que entró. La producción bruta³² es entonces igual a $W_1 + \Pi_1 = Y_1$. Al inicio del siguiente periodo de producción existe entonces una cantidad de capital agregado que es idéntica a la que había al inicio.

En el periodo de producción 2 se supone que se introduce la maquinaria M . Entonces aumentará la producción bruta, aumentará el capital agregado y también aumentará el producto neto o masa de ganancia. Esto puede ser representado del modo siguiente:

$$M + C_2 + W_2 + \Pi_2 = Y_2 + C_2 + M \quad (9)$$

³² Debe remarcarse que para Ricardo la producción bruta corresponde a lo que en terminología moderna se conoce como producto interno bruto (PIB), es decir, se trata de los bienes con destino a usos finales. Puede verse que al igual que el PIB, el producto bruto de Ricardo iguala al valor añadido (salarios y ganancias). Nótese que en el PIB también se excluyen los bienes de capital intermedios.

Como puede notarse, el capital agregado ha aumentado debido a la introducción de la máquina, pero también ha aumentado la producción bruta y el producto neto. Sin embargo, el capital circulante sigue siendo el mismo que el periodo anterior. De este modo se tiene que en el segundo periodo de producción ha aumentado la producción bruta y el producto neto:

$$W_1 + \Pi_1 = Y_1 < W_2 + \Pi_2 = Y_2 \quad (10)$$

El meollo del asunto es que la misma causa (la introducción de la máquina) que hace crecer el producto neto hace crecer el producto bruto. Aunque la maquinaria ha desplazado trabajadores el capital disponible para contratarlos sigue siendo de la misma magnitud. Por tanto, la demanda de trabajo no puede disminuir.

3.2 La nueva posición de Ricardo: la maquinaria puede crear desempleo

Como se vio antes, Ricardo explicaba que su cambio de opinión se debía al reconocimiento de que en algunas condiciones la introducción de maquinaria, aunque siempre incrementaba el producto neto, iba acompañada de una disminución del producto bruto. Para explicar esto se usa de nuevo la representación algebraica. El primer periodo de producción es igual al de la sección anterior. El cambio se nota en el periodo de producción 2. En la sección anterior puede advertirse que la nueva máquina supone un aumento al capital agregado y no hay explicación acerca de cómo se financió la máquina. Un aspecto novedoso del ejemplo numérico de Ricardo es que supone que la máquina se financia desviando capital del fondo para contratar trabajadores. Como consecuencia entre el periodo de producción 1 y 2 no hay cambio en el capital agregado, solo hay un cambio en su composición. La consecuencia del desvío de capital es que se reduce entonces la producción de subsistencias, lo que reduce el producto bruto y disminuye también el capital disponible para salarios, en tanto que el producto neto aumenta. Esto es:

$$W_1 + \Pi_1 = Y_1 > W_2 + \Pi_2 = Y_2 \quad (11)$$

Se tiene que ha disminuido la producción bruta $Y_1 > Y_2$, aunque la ganancia de los capitalistas ha aumentado $\Pi_1 < \Pi_2$ y el capital circulante ha disminuido $W_1 > W_2$. Los trabajadores desplazados por la maquinaria no pueden entonces encontrar trabajo en otra nueva industria, pues el capital del que depende su contratación ha disminuido. A diferencia del caso anterior, tenemos que los trabajadores solo serán contratados hasta que se acumule nuevo capital, por lo que el desempleo puede ser de mayor duración. Como vemos, el desempleo se explica porque el capital disponible para contratar trabajo disminuye a nivel agregado. Al mismo tiempo, la clase social de la que dependen las decisiones de producción tiene los incentivos para introducir la máquina. Tenemos entonces un ejemplo de cómo entran en conflicto los intereses de las clases en la economía ricardiana.

CONCLUSIONES

El desempleo tecnológico ha causado controversia ya desde los tiempos de Ricardo. Podemos asegurar que hoy en día este fenómeno es todavía más relevante debido a los enormes progresos tecnológicos que caracterizan el desarrollo del capitalismo en el siglo XXI. La inteligencia artificial, la robotización y la automatización de procesos de producción es una realidad y va acompañada del temor de que estas innovaciones destruyan puestos de trabajo. Por tal razón parece importante preguntarnos sobre las herramientas analíticas que nos permiten entender este fenómeno desde la teoría económica. El presente trabajo se enmarca en el inicio de una reflexión sobre la evolución del análisis económico sobre el desempleo tecnológico, así que el

punto de partida natural es D. Ricardo. Con el trabajo se ha llegado a las siguientes conclusiones concretas.

La reconstrucción del argumento ricardiano con base en el texto original y con la herramienta analítica conocida como “relación salario-tasa de ganancia” ha permitido identificar una inconsistencia en el argumento de Ricardo. En su ejemplo numérico los capitalistas obtienen la misma tasa de ganancia usando la técnica de producción sin maquinaria y usando la técnica con maquinaria. Sin embargo, en dicho punto no hay una justificación económica para introducir la máquina, en realidad el capitalista sería indiferente entre las dos técnicas. Este punto es ambiguo pues Ricardo asegura en su exposición que el aumento del producto neto es el incentivo que lleva a los capitalistas a introducir la máquina, pero al mismo tiempo en su ejemplo numérico supone que la tasa de ganancia es la misma con ambas técnicas.

Por otro lado, se concluye que el desempleo tecnológico en la teoría de Ricardo sólo puede explicarse en términos agregados, en el caso particular en que una parte del capital agregado dado es desviado de su empleo actual para construir nueva maquinaria. En esta interpretación, el meollo de problema está en la posibilidad de que una mayor utilización de capital fijo a costa del capital circulante permita a los capitalistas aumentar su ganancia, aún si la producción bruta es menor. Como se mostró, Ricardo adopta una sencilla teoría de la demanda de trabajo, que la hace depender directamente de los fondos destinados a contratar trabajo, por tanto, una reducción de la producción bruta significa una disminución de la posibilidad de adelantar ulteriormente capital para contratar al trabajo que ha sido desplazado por la maquinaria, lo que explica la posibilidad de que el desempleo tecnológico sea duradero.

Otro aspecto importante es que el ejemplo de Ricardo se da en condiciones especiales, así que no tiene un alcance general. El punto clave está entonces en cómo la sociedad utiliza el capital para financiar e introducir los progresos técnicos. Del

análisis de Ricardo surge entonces un resultado natural: a nivel social es recomendable que la inversión en tecnología provenga del capital ahorrado y acumulado, pues si se hace con el capital actualmente en uso es posible que la clase trabajadora se vea perjudicada al verse desplazada de sus trabajos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barton, J. (1817). *Observations on the Labouring Class of Society*. John and Arthur Arch.
- Blaug, M. (2001). *Teoría económica en retrospectión*. Fondo de cultura económica.
- Bidard, C. (2004). *Prices, reproduction, scarcity*. Cambridge University Press.
- Kurz, H. D. (2010). Technical progress, capital accumulation and income distribution in classical economics: Adam Smith, David Ricardo and Karl Marx. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 17(5), 1183-1222.
- Kurz, H. D., y Salvadori, N. (1995). *Theory of production: A long-period analysis*. Cambridge University Press.
- Mainwaring, L. (1984). *Value and Distribution in Capitalist Economies. An Introduction to Sraffian Economics*. Cambridge University Press.
- Ricardo, D. (1959). *Principios de Economía Política y Tributación* (Juan Broc, Nelly Wolf y Julio Estrada, Trad. 1ª edición) Fondo de cultura económica. (Trabajo original publicado en 1821)
- Ricardo, D. (1960). Ensayo sobre las utilidades. En P. Sraffa (Ed.), *Obras y correspondencia de David Ricardo* (pp. 3-27). Fondo de cultura económica. (Trabajo original publicado en 1815)
- Schefold, B. (1997). *Normal Prices, Technical Change and Accumulation*. MacMillan.
- Sraffa, P. (1960). *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Oikos-tau.

El trabajo homogéneo en la teoría clásica del valor y en un sistema de flujos monetarios

Edith Klimovsky³³

INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente, las teorías del valor, tanto clásica como neoclásica, se construyen a partir de datos físicos, dejando de lado los intercambios y también la moneda. En el marco clásico, estos datos son las cantidades producidas y los métodos de producción que especifican los medios de producción y los trabajos empleados en la producción capitalista. Estos últimos son tan heterogéneos como las mercancías, pero se distinguen de estas últimas porque su reproducción no obedece a reglas capitalistas. Esta diferencia substancial entre mercancías y trabajos les permitió a los antiguos economistas clásicos concebir los salarios como una variable exógena de distribución para la determinación de los precios de las mercancías y relacionar estos últimos con el trabajo. Definieron con este objeto dos conceptos de trabajo: el incorporado y el comandado.

Ahora bien, como no es posible sumar horas de trabajos de distinta calidad, los antiguos economistas clásicos se vieron obligados a homogeneizar los diferentes tipos de trabajo que participan en la producción de mercancías. Y dado el carácter asalariado del trabajo, resolvieron el problema

³³ Profesora del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco. La autora agradece a Carlo Benetti sus comentarios.

homogeneizándolos a través de sus salarios³⁴. Esta perspectiva es recuperada por la teoría clásica contemporánea, que se desarrolla a partir de la publicación en 1960 de *Producción de mercancías por medio de mercancías*. En esta obra, a los dos conceptos clásicos de trabajo, Sraffa agrega la noción de trabajo fechado que es una desagregación del trabajo incorporado.

Encontramos en la teoría clásica dos maneras diferentes de homogeneizar los distintos tipos de trabajo a través de sus salarios, según que éstos se midan en términos del salario de un tipo particular de trabajo o en términos de la masa salarial. En el primer caso, el trabajo homogéneo aparece como cantidades de un trabajo particular, mientras que en el segundo representa fracciones del trabajo anual de la sociedad.

Después de mostrar cómo abordan Smith, Ricardo y Sraffa el problema de la homogeneización de los trabajos, formalizamos en términos matriciales las dos ideas clásicas de homogeneización de los trabajos a través de sus salarios, y los conceptos de trabajo incorporado, comandado y fechado que aparecen en la teoría clásica contemporánea del valor. Mostramos luego que, si se parte de un sistema de flujos monetarios construido a partir de la contabilidad de las empresas, no sólo el trabajo aparece inmediatamente como trabajo asalariado y por lo tanto homogéneo, sino también que es posible construir una matriz de coeficientes que representa a la economía real y que es idéntica a la propuesta en la primera formalización matricial de la obra de Sraffa³⁵. Esto nos lleva a concluir que los datos monetarios son suficientes para definir formalmente los tres conceptos de trabajo homogéneo característicos de la teoría clásica.

³⁴ Este punto de vista contrasta con el de Marx que aborda la cuestión del valor en una sociedad con división social del trabajo, integrada por productores independientes, en la que no existe la relación salarial y construye el concepto de trabajo homogéneo como resultado de la unidad de los procesos de producción y de circulación.

³⁵ Véase Newman (1962).

1. SMITH, RICARDO Y SRAFFA A PROPÓSITO DEL TRABAJO HOMOGÉNEO

La idea de relacionar los distintos tipos de trabajo con sus salarios ya está presente en la *Riqueza de las naciones*, cuando Adam Smith afirma:

Con frecuencia es difícil averiguar la relación proporcional que existe entre cantidades diferentes de trabajo. El tiempo que se gasta en dos diferentes clases de tarea no siempre determina de una manera exclusiva esa proporción. Han de tomarse en cuenta los grados diversos de fatiga y de ingenio. Una hora de trabajo penoso contiene a veces más esfuerzo que dos horas de una labor fácil, y más trabajo, también, la aplicación de una hora de trabajo en una profesión cuyo aprendizaje requiere el trabajo de diez años, que un mes de actividad en una labor ordinaria y de fácil ejecución. Mas no es fácil hallar una medida idónea del ingenio y del esfuerzo. Es cierto, no obstante, que al cambiar las diferentes producciones de distintas clases de trabajo se suele admitir una cierta tolerancia en ambos conceptos. El ajuste, sin embargo, no responde a una medida exacta, sino al regateo y a la puja del mercado, de acuerdo con aquella grosera y elemental igualdad, que, aun no siendo exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios corrientes de la vida ordinaria.³⁶

Esta idea es recuperada explícitamente en la sección II del capítulo I de los *Principios*, intitulada “Las distintas calidades de trabajo son remuneradas de diferente modo. No es, ésta, una causa de variación del valor de los bienes”, que Ricardo comienza señalando:

Sin embargo, al hablar del trabajo como base de todo valor y de la cantidad relativa de trabajo como determinante casi exclusivo del valor relativo de los bienes, no debe suponerse que paso por alto las distintas calidades de trabajo ni la dificultad que surge al comparar el trabajo de una hora o de un día, en una ocupación, con la misma duración del trabajo, en otra. La valuación de las distintas calidades de trabajo se ajusta rápidamente en el mercado para los fines prácticos y depende mucho de la destreza comparativa del trabajador, así como de la intensidad del trabajo realizado. Una vez establecida

³⁶ Smith, A., (1776), 1984, p. 32.

esa escala, está sujeta a pocas variaciones. Si el trabajo diario de un joyero es más valioso que la labor diaria de un obrero común, ha sido ajustado desde hace mucho tiempo, y se le sitúa en su debida posición en la escala del valor.³⁷

Es interesante señalar que, al final del párrafo precedente, Ricardo remite en nota al texto de Smith transcrito más arriba.

La idea de homogeneización de los distintos tipos de trabajo a través de sus salarios revive en un marco totalmente diferente con el desarrollo de la macroeconomía, a saber, la definición del nivel general de empleo (véase *Teoría general*, capítulo 4, sección III).

Sraffa recupera explícitamente el punto de vista de los antiguos economistas respecto a la homogeneización de los distintos tipos de trabajo a través de sus salarios. En efecto, Sraffa³⁸ sostiene:

Suponemos que el trabajo es uniforme en calidad o, lo que viene a ser lo mismo, suponemos que cualesquiera diferencias en calidad han sido previamente reducidas a diferencias equivalentes en cantidad, de modo que cada unidad de trabajo recibe el mismo salario. (§ 10)

2. DOS MANERAS CLÁSICAS DE HOMOGENEIZACIÓN DE LOS TRABAJOS

La noción clásica de trabajo homogéneo como trabajo asalariado es el resultado de una construcción teórica a partir de los datos físicos y del conocimiento de la estructura de sus salarios. Así definido, el concepto clásico de trabajo homogéneo puede ser formalizado matricialmente como el producto de la matriz que indica los distintos tipos de trabajo empleados en la producción por el vector de la estructura de sus salarios. Existen dos maneras de homogeneizar los trabajos particulares a través de

³⁷ Ricardo, D., (1821), 1959, p. 16.

³⁸ Sraffa, (1960), 1966, pp. 26-27.

sus salarios según que éstos se midan en términos del salario de uno de ellos o en términos de la masa salarial de la economía.

Sea $N \geq 0$ la matriz, cuadrada o rectangular, de los trabajos particulares que se emplean en la producción, cuyos elementos n_{ih} indican la cantidad de trabajo de tipo h utilizado para producir la mercancía i . Esta cantidad puede representar el número de trabajadores empleados o bien el tiempo de trabajo utilizado en la producción. Llamamos $\omega' > 0$ el vector (columna) de los salarios por unidad de trabajo.

Si medimos los salarios en términos del salario w_h que se paga por unidad de trabajo de tipo h , las cantidades de los distintos tipos de trabajo son transformadas en cantidades de trabajo h y el vector de trabajo homogéneo que designamos $l^{(h)}$ se obtiene multiplicando la matriz N por el vector de los salarios medidos en términos de w_h :

$$l^{(h)} = \frac{1}{w_h} N \omega'$$

La segunda manera de homogeneizar los distintos tipos de trabajos empleados en la producción a través de sus respectivos salarios se basa en la proporcionalidad entre las masas salariales sectoriales y las cantidades de trabajo homogéneo correspondientes. Esta proporcionalidad deriva de la uniformidad del salario por unidad de trabajo homogéneo, cualquiera que éste sea. Ahora bien, las cantidades absolutas de un trabajo homogéneo que no represente un tipo particular de trabajo dependen del salario unitario que le corresponde. Pero como este último no se relaciona con ningún tipo de trabajo existente en la economía, no es posible definir cantidades absolutas de un trabajo homogéneo que no sea un trabajo particular. No obstante, en virtud de la uniformidad del salario que le corresponde a una unidad de un trabajo homogéneo, cualquiera que éste sea, es posible definir la distribución sectorial de un trabajo homogéneo distinto de los trabajos particulares, la cual es necesariamente la misma que la distribución de la masa salarial de la economía entre las ramas.

Así pues, la masa salarial de cualquiera de las ramas de la economía —por ejemplo, la que produce la mercancía i , que llamamos W_i — es igual a una cantidad *desconocida* de un trabajo homogéneo no particular correspondiente a dicha rama, que llamamos T_i , multiplicada por el también *desconocido* salario unitario, que llamamos w_r , asociado a dicho trabajo homogéneo. Dado que la masa salarial de la economía es igual a la suma de las masas salariales sectoriales, $W = \sum_i W_i = \sum_i T_i w_r$, se infiere que la distribución entre las ramas de un trabajo homogéneo distinto de cualquier trabajo particular coincide con la distribución sectorial de la masa salarial de la economía:

$$\frac{W_i}{W} = \frac{T_i w_r}{\sum_i T_i w_r} = \frac{T_i}{T}$$

En consecuencia, aunque no conozcamos la naturaleza de un trabajo homogéneo que no sea un trabajo particular, ni podamos calcular cantidades absolutas del mismo, es posible determinar cómo dicho trabajo homogéneo *no particular* se distribuye entre las ramas, pues a cada una de ellas le corresponde una parte del mismo equivalente a la importancia de su masa salarial respecto a la masa salarial total de la economía. Se obtienen así las cantidades sectoriales de trabajo definidas a la manera de Sraffa como “fracciones del trabajo anual total de la sociedad”, que este autor toma como unidad (véase Sraffa (1960), §10, p. 27). En homenaje a este autor, llamamos $l_i^{(S)}$ a la fracción del trabajo homogéneo, no particular, de la economía correspondiente a la rama que produce la mercancía i . Se tiene, por lo tanto, $l_i^{(S)} = \frac{W_i}{W}$, $\forall i$, y el vector de trabajo homogéneo es entonces: $\sum_i l_i^{(S)} = 1$

$$l_i^{(S)} = \frac{1}{W} N \omega^r$$

donde el producto $N \omega^r$ representa el vector de las masas salariales de las ramas de la economía.

Estas tasas dependen tanto de la técnica como de las proporciones entre las ramas. Es sabido que la tasa máxima de ganancia de esta economía está comprendida entre la mínima y la máxima tasa de excedente de las mercancías. Los datos del sistema físico determinan por lo tanto el intervalo en el cual se va a situar el nivel máximo de la tasa de ganancia de esta economía. Si, dada la técnica, se admite el supuesto de rendimientos constantes y varían las proporciones entre las ramas de la economía de modo tal que la tasa de excedente de todas las mercancías sea uniforme, se obtiene un sistema en el cual la tasa máxima de ganancia va a ser igual a la tasa de excedente uniforme de las mercancías. El sistema así obtenido es conocido como el sistema homotético asociado al sistema físico dado. Se muestra así que la tasa máxima de ganancia correspondiente a un sistema físico dado está determinada en términos físicos por la tasa de excedente uniforme de las mercancías en el sistema homotético asociado al mismo.

El sistema físico puede reescribirse en términos matriciales de dos maneras distintas según se introduzca el supuesto de rendimientos constantes o se haga un cambio de unidades que toma la producción total de cada rama como una nueva unidad del bien que produce. Se obtienen así dos matrices cuadradas de orden n , a saber: $A^L = \left(\frac{x_i}{y_i} \right)$ y $A^N = \left(\frac{x_i}{y_j} \right)$.⁴⁰ Nótese la diferencia entre los elementos de estas matrices: los de A^L son la expresión de la técnica pues indican los medios de producción por unidad de producto, mientras que los de A^N son números puros que representan la distribución sectorial de los medios de producción y dependen, por lo tanto, no

⁴⁰ El supraíndice L es en homenaje a Leontief, pues si bien su matriz relaciona valores monetarios, sus coeficientes se obtienen dividiendo el valor de cada insumo por el valor producido de la mercancía en cuya producción interviene. Véase Leontief, 1941. Por su parte, el supraíndice N es en homenaje a Newman que propone la primera formalización matricial de la teoría de Sraffa, que este último acepta. Al igual que Sraffa, Newman supone que las cantidades producidas están dadas. Véase Newman, 1962.

sólo de la técnica sino también de las proporciones entre las ramas. A la primera le corresponde un vector de trabajo homogéneo cuyos elementos son cantidades de trabajo directo por unidad de producto. En cambio, la segunda tiene asociado un vector de trabajo homogéneo cuyos elementos son las cantidades sectoriales de trabajo directo, que designamos l_i . Para distinguir ambos vectores de trabajo homogéneo, llamaremos $l = \begin{pmatrix} l \\ y \end{pmatrix}$ al primero, en homenaje a Leontief, y $l^N = (l_i)$ al segundo.

Estos datos son suficientes para calcular las cantidades de trabajo incorporado en las mercancías, las cuales están representadas por el vector v^L si se trata de cantidades unitarias, o por el vector v^N si son cantidades sectoriales. Estas cantidades tienen a su vez dos componentes, las empleadas directamente en la producción de las mercancías y las utilizadas en la producción de sus medios de producción. Las primeras están representadas por los vectores l^L o l^N de trabajo directo, y las segundas por los vectores $A^L v^L$ o $A^N v^N$ de trabajo indirecto. Ahora bien, dado que $v^L = l^L + A^L v^L$ y $v^N = l^N + A^N v^N$, se infiere:

$$v^L = (I - A^L)^{-1} l^L \quad \text{y} \quad v^N = (I - A^N)^{-1} l^N$$

En suma, las cantidades de trabajo incorporado en las mercancías pueden determinarse a partir de los datos del sistema físico tanto si se hace el supuesto de rendimientos constantes como si se toma la producción total de las ramas como una unidad.

Dado que se trata de un sistema físico viable, las inversas $(I - A^L)^{-1}$ y $(I - A^N)^{-1}$ pueden ser calculadas como suma de las sucesivas potencias de las matrices A^L y A^N .⁴¹ En consecuencia, los vectores v^L y v^N pueden escribirse:

⁴¹ Se tiene:

$$\begin{aligned} (I - A^L)^{-1} &= (A^L)^0 + (A^L) + (A^L)^2 + (A^L)^3 + \dots \\ (I - A^N)^{-1} &= (A^N)^0 + (A^N) + (A^N)^2 + (A^N)^3 + \dots \end{aligned}$$

Véase Pasinetti, (1987), pp. 342-344.

$$v^L = l^L + A^L l^L + (A^L)^2 l^L + (A^L)^3 l^L + \dots$$

$$v^N = l^L + A^N l^N + (A^N)^2 l^N + (A^N)^3 l^N + \dots$$

donde l^L y l^N representan las cantidades de trabajo directo empleadas en la producción de las mercancías, $A^L l^L$ y $A^N l^N$ las cantidades de trabajo empleadas en la producción de sus medios de producción, $(A^L)^2 l^L$ y $(A^N)^2 l^N$ las empleadas en la producción de los medios de producción de sus medios de producción, y así sucesivamente. Estas cantidades de trabajo correspondientes a las sucesivas etapas del proceso productivo representan cantidades de trabajo fechado de Sraffa,⁴² que representan una desagregación del trabajo incorporado. Así pues, estas últimas, al igual que las cantidades de trabajo incorporado en las mercancías, son definidas a partir de los datos del sistema físico.

El trabajo comandado indica la cantidad de trabajo que se puede comprar con las mercancías y representa, por lo tanto, el poder de estas últimas sobre el trabajo. Estas cantidades se obtienen midiendo los precios en términos del salario. Estos precios, conocidos como precios salariales, dependen tanto de la técnica como de la distribución. En consecuencia, a diferencia de las cantidades de trabajo incorporado y de trabajo fechado, los datos físicos no bastan para la determinación de las cantidades de trabajo comandado que, para una técnica dada, varían según el estado de la distribución.

Como vimos, los datos del sistema físico pueden ser representados matricialmente de dos maneras diferentes, a saber: por la matriz $A^L = \begin{pmatrix} x_{ij} \\ y_i \end{pmatrix}$ y el vector $l^L = \begin{pmatrix} l_i \\ y_i \end{pmatrix}$ si se admite el supuesto de rendimientos constantes, o por la matriz $A^N = \begin{pmatrix} x_{ij} \\ y_j \end{pmatrix}$ y el vector $l^N = \begin{pmatrix} l_i \end{pmatrix}$ si no se altera la escala de producción y sólo se cambian las unidades en que se miden las mercancías de modo que

⁴² Sraffa, P., *op. cit.*, § 46.

$y_i = 1, \forall i$. En el primer caso, el vector de precios indica precios por unidad de mercancía y los precios salariales constituyen cantidades de trabajo comandado por unidad de producto, que notamos p^L/w . En cambio, en el segundo caso, el vector de precios indica los valores de las producciones sectoriales y los precios salariales representan las cantidades de trabajo comandado por las ramas, que denominamos p^N/w .

Ahora bien, existen dos versiones del sistema de precios clásico que difieren según cómo se conciba el salario: la ricardiana con salario adelantado por los capitalistas, y la sraffiana con salario pagado *post factum*. Si se admite el supuesto de rendimientos constantes, los precios unitarios de equilibrio de las mercancías son la solución del sistema $(1+r)(A^L p^L + l^L w) = p^L$ en la versión ricardiana, de donde se infiere $p^L = w(1+r)[I - (1+r)A^L]^{-1} l^L$ y del sistema $(1+r)A^L p + l^L w = p^L$ en la sraffiana, en cuyo caso se tiene $p^L = w[I - (1+r)A^L]^{-1} l^L$. Si se modifican, en cambio, las unidades de las mercancías de modo que $y_i = 1, \forall i$, los valores de equilibrio de las producciones sectoriales son la solución del sistema $(1+r)(A^N p + l^N w) = p^N$ cuando el salario forma parte del capital adelantado, y del sistema $(1+r)A^N p + l^N w = p^N$ cuando constituye una fracción del producto neto. En la versión ricardiana del sistema de precios clásico, el vector de precios es $p^N = w(1+r)[I - (1+r)A^N]^{-1} l^N$ y en la sraffiana $p^N = w[I - (1+r)A^N]^{-1} l^N$. En todos los casos se trata de sistemas lineales homogéneos que tienen un grado de libertad y una variable de distribución, ya sea el salario o la tasa de ganancia, debe fijarse de manera exógena, siendo los precios relativos independientes del momento en que se paga el salario cualquiera que sea la variable de distribución exógena.

Ahora bien, las inversas $[I - (1+r)A^L]^{-1}$ y $[I - (1+r)A^N]^{-1}$ pueden ser calculadas como suma de las sucesivas potencias de las matrices $(1+r)A^L$ y $(1+r)A^N$.⁴³ En consecuencia, el vector

⁴³ En efecto, se tiene: Véase Pasinetti, *op. cit.*, p. 343-344.

de los precios unitarios de equilibrio cuando el salario forma parte del capital adelantado puede escribirse:

$$p^L = w(1+r)[l^L + (1+r)A^L l^L + (1+r)^2(A^L)^2 l^L + (1+r)^3(A^L)^3 l^L + \dots]$$

Y cuando el salario se paga al final del periodo, se tiene:

$$p^L = w[l^L + (1+r)A^L l^L + (1+r)^2(A^L)^2 l^L + (1+r)^3(A^L)^3 l^L + \dots]$$

Por su parte, el vector de los valores de equilibrio de las producciones sectoriales es en el caso del salario adelantado:

$$p^N = w(1+r)[l^N + (1+r)A^N l^N + (1+r)^2(A^N)^2 l^N + (1+r)^3(A^N)^3 l^N + \dots]$$

Y con salario *post factum* es:

$$p^N = w[l^N + (1+r)A^N l^N + (1+r)^2(A^N)^2 l^N + (1+r)^3(A^N)^3 l^N + \dots]$$

De lo anterior se infiere que, en equilibrio, los precios relativos y la estructura en valor de las producciones sectoriales son independientes del momento en que se paga el salario, cualquiera que sea la variable de distribución exógena.

En la versión ricardiana del sistema de precios clásicos, las cantidades de trabajo comandado por unidad de mercancía están definidas por el vector de precios salariales:

$$p^L/w = (1+r)[I - (1+r)A^L]^{-1} l^L$$

Y, en la sraffiana, por el vector:

$$p^L/w = [I - (1+r)A^L]^{-1} l^L$$

Mientras que las cantidades de trabajo comandado por las ramas de la economía son, en la versión ricardiana, solución del sistema:

$$p^N/w = (1+r)[I - (1+r)A^N]^{-1} l^N$$

Y, en la sraffiana, del sistema:

$$p^N/w = [I - (1+r)A^N]^{-1} l^N$$

Como vimos, en el sistema de precios clásico, una variable de distribución debe fijarse de manera exógena. Cuando se toma la tasa de ganancia como exógena, las cantidades de trabajo comandado son mayores con salario adelantado que con salario *post factum*. En cambio, si la variable de distribución exógena es el salario, el nivel de la tasa de ganancia depende del momento en que se paga el salario, siendo superior cuando este último se paga al final del periodo. En virtud de que la tasa de ganancia es más alta con salario *post factum* que con salario adelantado, podría pensarse entonces que las cantidades de trabajo comandado serán entonces mayores en el primer caso, pero el resultado final va a depender también de la distribución en el tiempo de las cantidades de trabajo fechado. En efecto, como vimos, las inversas $[I - (1+r)A^L]^{-1}$ y $[I - (1+r)A^N]^{-1}$ pueden ser calculadas, respectivamente, como suma de las sucesivas potencias de las matrices $(1+r)A^L$ y $(1+r)A^N$ de modo que los vectores p^L/w y p^N/w pueden escribirse en términos de las cantidades de trabajo fechado en ambas versiones del sistema de precios clásico. Si llamamos r^R a la tasa de ganancia asociada a un nivel dado del salario cuando éste forma parte del capital adelantado y r^S a la tasa de ganancia correspondiente a ese mismo nivel de salario cuando este último constituye una fracción del ingreso nacional, siendo $r^R < r^S$, las cantidades de trabajo comandado unitarias son, en la versión ricardiana:

$$(p^L/w)^R = (1 + r^R)l^L + (1 + r^R)^2(A^L)l^L + (1 + r^R)^3(A^L)^2l^L + \\ (1 + r^R)^4(A^L)^3l^L + \dots$$

y en la sraffiana:

$$(p^L/w)^S = l^L + (1 + r^S)(A^L)l^L + (1 + r^S)^2(A^L)^2l^L + \\ (1 + r^S)^3(A^L)^3l^L + \dots$$

Y las cantidades de trabajo comandado por las producciones sectoriales son, en la versión ricardiana del sistema de precios clásicos:

$$(p^N/w)^R = (1 + r^R)l^N + (1 + r^R)^2(A^N)l^N + (1 + r^R)^3(A^N)^2l^N + \\ (1 + r^R)^4(A^N)^3l^N + \dots$$

Y, en la sraffiana son:

En suma, la relación entre $(p^N/w)^R$ y $(p^N/w)^S$ depende, por una parte, de la diferencia entre r^R y r^S , y por la otra, de la importancia relativa de l^N respecto a $(A^N)l^N, (A^N)^2l^N, (A^N)^3l^N, \dots$, las cuales pueden compensarse de modo que las cantidades de trabajo comandado sean las mismas en ambas versiones del sistema de precios clásico. ⁴⁴

4. EL TRABAJO HOMOGÉNEO A PARTIR DE UN SISTEMA DE FLUJOS MONETARIOS

Tomamos ahora como único punto de partida un sistema de flujos monetarios construido a partir de los datos que aparecen

⁴⁴ En los ejemplos numéricos estudiados, la compensación es completa de modo que las cantidades de trabajo comandado resultan independientes del momento en que se pague el salario.

en la contabilidad de las empresas, los cuales son agrupados sectorialmente como en el caso de los datos físicos. A diferencia de estos últimos, los flujos monetarios dependen no sólo de la técnica y de las cantidades producidas, sino también de los precios monetarios de las mercancías y de los salarios de los distintos tipos de trabajos empleados en su producción. No obstante, como se verá a continuación, si bien los datos monetarios no dan ninguna información acerca de los tres primeros, permiten definir el estado de la distribución por el salario como fracción del ingreso nacional, como en Sraffa.

Consideremos una economía que produce n bienes mediante la utilización de k trabajos. Si se sólo se tiene información agregada de las masas salariales de las ramas, el sistema de flujos monetarios se escribe:

$$\begin{array}{r}
 m_{11}, m_{12}, \dots, m_{1n}, W_1^m \\
 \qquad \qquad \qquad \rightarrow m_1 \\
 \\
 m_{21}, m_{22}, \dots, m_{2n}, W_2^m \\
 \qquad \qquad \qquad \rightarrow m_2 \\
 \\
 \dots\dots\dots \\
 \qquad \qquad \qquad \dots \\
 \\
 m_{n1}, m_{n2}, \dots, m_{nn}, W_n^m \\
 \qquad \qquad \qquad \rightarrow m_n
 \end{array}$$

donde W_i^m ⁴⁵ y m_i indican, respectivamente, los valores monetarios de la masa salarial y de la producción de la rama que produce la mercancía i , y m_{ij} es el valor de sus compras de insumos al sector j .

⁴⁵ Si se tuviera información desagregada de las masas salariales sectoriales por tipo de trabajo, en lugar W_i^m se tendría $W_{i1}^m, W_{i2}^m, \dots, W_{ik}^m$, donde W_{ih}^m indica el valor monetario de las masa salarial de la rama i en la compra del trabajo de tipo h .

El sistema de flujos monetarios da un conjunto de informaciones de las que, obviamente, se carece cuando se parte de los datos físicos, a saber:

- El valor monetario del excedente de cada mercancía, definido por la diferencia entre el valor de su producción m_j y el de sus compras de insumos $\sum_i m_{ij}$, $\forall j$;
- El valor monetario de la masa salarial de las ramas w_i^m , $\forall i$, y de la economía $W^m = \sum_i W_i^m$;
- El valor monetario del capital circulante de las ramas $\sum_j m_{ij}$, $\forall i$, y de la economía $\sum_i \sum_j m_{ij}$;
- El valor monetario de las ganancias sectoriales $m_i - w_i^m - \sum_j m_{ij}$, $\forall i$, y por lo tanto también de la masa de ganancia de la economía $\sum_i (m_i - w_i^m - \sum_j m_{ij})$;
- El valor monetario del ingreso nacional $\sum_j m_j - \sum_i \sum_j m_{ij}$, que es igual al valor monetario del excedente de la economía, cuya estructura física es desconocida;
- La cantidad total de dinero en circulación $\sum_i m_i$.

Es importante destacar que los agregados monetarios arriba descritos permiten calcular dos variables relativas al estado de la distribución relevantes en el marco clásico, que no se pueden obtener a partir de las cantidades físicas de mercancías y de trabajos, a saber:

- Las tasas de ganancias sectoriales $r_i = (m_i - w_i^m - \sum_j m_{ij}) / \sum_j m_{ij}$, $\forall i$, que permiten determinar, en el marco clásico, si la economía se encuentra o no en equilibrio.
- El salario monetario exógeno definido, a la manera de Sraffa, como la fracción del valor, ahora monetario, del ingreso nacional, que es apropiada por los trabajadores $\bar{w}^m = W^m / (\sum_i m_i - \sum_i \sum_j m_{ij})$, y que puede interpretarse como el resultado de la negociación salarial entre capitalistas y trabajadores.

- Asimismo, el sistema de flujos monetarios nos proporciona datos significativos en cuanto a las características de la economía real:
- Las tasas de excedente de las mercancías $\sigma_j^* = (m_j / \sum_i m_{ij})^{-1}$, $\forall j$. Estas tasas son independientes de los precios pues relacionan cantidades de una misma mercancía, y son, por lo tanto, las mismas que se obtendrían si se conociera el sistema físico asociado al sistema dado de flujos monetarios. Por consiguiente, estas tasas definen el intervalo en el que se encuentra la tasa máxima de ganancia de la economía y determinan la máxima tasa de crecimiento regular, igual a la más chica de las tasas de excedente de las mercancías.
- La matriz $A_m^N = \begin{pmatrix} m_{1j} \\ \vdots \\ m_{ij} \end{pmatrix}$ cuyos coeficientes son números puros que relacionan valores monetarios de las mismas mercancías y son por lo tanto independientes de los precios. La matriz A_m^N es, por lo tanto, idéntica a la matriz $A^N = \begin{pmatrix} x_{1j} \\ \vdots \\ x_{ij} \end{pmatrix}$ que se tendría si se conocieran los datos físicos. En consecuencia, A_m^N depende, al igual que $A^N = \begin{pmatrix} x_{1j} \\ \vdots \\ x_{ij} \end{pmatrix}$ de la técnica y de las proporciones entre las ramas.
- El vector de trabajo homogéneo $l_m^N = \begin{pmatrix} W_1^m \\ \vdots \\ W_i^m \end{pmatrix}$ cuyos elementos son números puros que representan la distribución sectorial del valor monetario de la masa salarial de la economía y que, en virtud de la uniformidad del salario por unidad de trabajo homogéneo, indican la distribución del trabajo homogéneo entre las ramas. Por lo tanto, el vector l_m^N es idéntico al vector l^N .

De la igualdad entre, por una parte, las matrices $A^N = \begin{pmatrix} x_{1j} \\ \vdots \\ x_{ij} \end{pmatrix}$ y $A_m^N = \begin{pmatrix} m_{1j} \\ \vdots \\ m_{ij} \end{pmatrix}$, y por otra parte, los vectores de trabajo homogéneo l^N y l_m^N , se infiere que, para el nivel del salario monetario $\bar{w}^m = W^m / (\sum_i m_i + \sum_j m_{ij})$, tanto la distribución sectorial de las cantidades de trabajo incorporado como la tasa de ganancia y las cantidades de trabajo

comandado por las ramas son, en ambas versiones del sistema de precios clásico, las mismas cuando se las calcula a partir de los flujos monetarios o de los datos del sistema físico implícito en el mismo.

Ahora bien, los valores monetarios que figuran en el sistema de flujos monetarios son el producto de cantidades de mercancías y de trabajos por los precios y salarios monetarios correspondientes. Cuando los datos del sistema de flujos monetarios son los únicos datos con los que se cuenta, no se conocen ni las cantidades de mercancías y de trabajos particulares, ni tampoco los precios y salarios monetarios que les corresponden. Pero todas estas cantidades desconocidas de mercancías y de trabajos son, por definición, proporcionales a sus respectivos precios y salarios monetarios. Así pues, el sistema dado de flujos monetarios es compatible con una infinidad de sistemas físicos posibles, todos ellos desconocidos.⁴⁶

Empero, dada la proporcionalidad entre cantidades de mercancías y precios monetarios, las tasas de excedente de las mercancías son idénticas en todos los sistemas físicos compatibles con el sistema de flujos monetarios dado, y a todos ellos les corresponde la misma matriz A^N y también el mismo vector de trabajo homogéneo I^N . En consecuencia, las cantidades de trabajo incorporado en la producción de las ramas de la economía (indicadas por el vector v^N) y su distribución en el tiempo (representada por los vectores de trabajo fechado, son idénticas en los infinitos sistemas físicos compatibles con el sistema de flujos monetarios dado. Por otra parte, tanto la tasa de ganancia uniforme como las cantidades de trabajo comandado por la producción de las ramas de la economía, (representadas, respectivamente, por los vectores $p^{N/w} = (1+r)[I - (1+r)A^N]^{-1}I^N$ y $p^{N/w} = [I - (1+r)A^N]^{-1}I^N$ en las versiones ricardiana y sraffiana del sistema de precios clásicos) son también las mismas en to-

⁴⁶ Para una interpretación de las diferencias entre todos los sistemas físicos compatibles con un sistema monetario véase Benetti y Klimovsky, (2020).

dos los sistemas físicos que se pueden derivar del sistema de flujos monetarios dado.

Señalemos, por último, que bastaría con que la contabilidad de las empresas informara también acerca de las cantidades de mercancías que producen para poder determinar las cantidades de trabajo incorporado y comandado por unidad de producto correspondientes.

5. UN EJEMPLO NUMÉRICO

A fin de ilustrar los resultados obtenidos, consideremos el siguiente sistema de flujos monetarios de una economía con tres ramas que producen hierro, carbón y trigo, en ese orden:

120 \$, 350 \$, 120 \$, 80 \$ → 700 \$

280 \$, 70 \$, 130 \$, 70 \$ → 576 \$

150 \$, 80 \$, 80 \$, 70 \$ → 396 \$

donde la última cifra antes de la flecha representa la masa salarial de la rama correspondiente. Esta información constituye la base para calcular los valores monetarios del capital, de las ganancias y del producto neto sectoriales y de la economía en su conjunto que, agregados a los del sistema de flujos dado, presentamos en el cuadro siguiente:

Ramas	Hierro	Carbón	Trigo	Capital	Salarios	Ganancias	Producto Neto	Producción
Hierro	120 \$	350 \$	120 \$	590 \$	80 \$	30 \$	110 \$	700 \$
Carbón	280 \$	70 \$	130 \$	480 \$	70 \$	26 \$	96 \$	576 \$
Trigo	150 \$	80 \$	80 \$	310 \$	70 \$	16 \$	86 \$	396 \$
Total	550 \$	500 \$	330 \$	1,380 \$	220 \$	72 \$	292 \$	1,672 \$

Estos datos son suficientes para determinar las siguientes variables monetarias y reales:

- Ingreso nacional: 292 \$
- Tasas de ganancia:

$$r_h^m = \frac{30\$}{590\$} = 0.0508$$

$$r_c^m = \frac{26\$}{480\$} = 0.0542$$

$$r_t^m = \frac{16\$}{310\$} = 0.0516$$
- Salario monetario:

$$w^m = \frac{220\$}{292\$} = 0.75342$$
- Tasas de excedente:

$$s_c^m = \frac{576\$}{500\$} - 1 = 0.152$$

$$s_t^m = \frac{396\$}{330\$} - 1 = 0.2$$

A partir de los datos del sistema de flujos monetarios se construyen:

- la matriz A_m^N , cuyos coeficientes son números puros que relacionan los valores monetarios de los insumos de las ramas respecto a la producción de cada uno de ellos, y $[I - A_m^N]^{-1}$, a saber:

$$A_m^N = \begin{bmatrix} \frac{120\$}{700\$} & \frac{350\$}{576\$} & \frac{120\$}{396\$} \\ \frac{280\$}{700\$} & \frac{70\$}{576\$} & \frac{130\$}{396\$} \\ \frac{150\$}{700\$} & \frac{80\$}{576\$} & \frac{80\$}{396\$} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.17 & 0.61 & 0.30 \\ 0.4 & 0.12 & 0.33 \\ 0.21 & 0.14 & 0.20 \end{bmatrix}$$

$$\left[I - A_m^N \right]^{-1} = \begin{bmatrix} 2.78 & 2.24 & 1.97 \\ 1.65 & 2.54 & 1.67 \\ 1.02 & 1.03 & 2.06 \end{bmatrix}$$

- el vector de trabajo homogéneo l_m^N , cuyos elementos son también números puros que representan la distribución sectorial de la masa salarial y que, en virtud de la uniformidad del salario por unidad de trabajo homogéneo, indican cómo este último se distribuye entre las ramas, a saber:

$$l_m^N = \begin{bmatrix} \frac{80\$}{220\$} \\ \frac{70\$}{220\$} \\ \frac{70\$}{220\$} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.36 \\ 0.32 \\ 0.32 \end{bmatrix}$$

Estos datos son suficientes para calcular el vector $v_m^N = (I - A_m^N)^{-1} l_m^N$, cuyos elementos indican la importancia del trabajo incorporado en la producción de las ramas respecto al trabajo total de la economía. El vector v_m^N es:

$$v_m^N = \begin{bmatrix} 2.78 & 2.24 & 1.97 \\ 1.65 & 2.54 & 1.67 \\ 1.02 & 1.03 & 2.06 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 0.36 \\ 0.32 \\ 0.32 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 2.35 \\ 1.94 \\ 1.36 \end{bmatrix}$$

Por otra parte, los sistemas de precios $(1+r^R)(A_m^N p^N + l_m^N w^m) = p^N$ con salario adelantado y $(1+r^S)A_m^N p^N + l_m^N w^m = p^N$ con salario *post factum* permiten determinar los niveles de las tasas de ganancia $r^R = 0.045$ y $r^S = 0.052$ asociadas al salario monetario $w^m = 0.75342$, definido a partir de los datos sistema de flujos monetarios dado. En el primer caso, el trabajo comandado por las ramas de la economía, definido por el vector $p/w^m = (1+r^R)[I - (1+r^R)A_m^N]^{-1} l_m^N$, es:

$$p/w^m = (1+0.045) \left[I - (1+0.045) \begin{bmatrix} 0.17 & 0.61 & 0.30 \\ 0.4 & 0.12 & 0.33 \\ 0.21 & 0.14 & 0.20 \end{bmatrix} \right]^{-1} \begin{bmatrix} 0.36 \\ 0.32 \\ 0.32 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 3.12 \\ 2.57 \\ 1.76 \end{bmatrix}$$

Y, en el segundo, por el vector $p/w^m = [I - (1+r^s)A_m^N]^{-1}I_m^N$ es:

$$p/w^m = \left[I - (1+0.052) \begin{bmatrix} 0.17 & 0.61 & 0.30 \\ 0.4 & 0.12 & 0.33 \\ 0.21 & 0.14 & 0.20 \end{bmatrix} \right]^{-1} \begin{bmatrix} 0.36 \\ 0.32 \\ 0.32 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 3.12 \\ 2.57 \\ 1.76 \end{bmatrix}$$

Las cantidades de trabajo comandadas por las ramas son, para el nivel dado de salario monetario, idénticas en ambas versiones del sistema de precios clásico.

Mostremos finalmente que la matriz A^N y el vector I^N asociados a cualquiera de los infinitos sistemas físicos compatibles con un sistema de flujos monetarios dado son idénticos a la matriz A_m^N y al vector I_m^N calculados a partir de este último. A tal fin consideremos dos sistemas físicos posibles, que construimos a partir de dos vectores de precios monetarios cualesquiera. Supongamos, por ejemplo, que los precios monetarios sean:

$$p_h = 5\$/h \quad p_c = 10\$/c \quad p_t = 2\$/t$$

En este caso, el sistema físico compatible con el sistema dado de flujos monetarios sería:

$$\begin{array}{llll} 24h, & 35c, & 60t, & 0.36 \text{ trabajo anual de la sociedad} & \rightarrow & 140.0h \\ 56h, & 7c, & 65t, & 0.32 \text{ trabajo anual de la sociedad} & \rightarrow & 57.6c \\ 30h, & 8c, & 40t, & 0.32 \text{ trabajo anual de la sociedad} & \rightarrow & 198.0t \end{array}$$

En este sistema, las tasas de excedentes de las mercancías son idénticas a las calculadas a partir de los datos del sistema de flujos monetarios. En efecto, se tiene:

$$s_h = \frac{140h}{110h} - 1 = 0.27273 = s_h^m$$

$$s_c = \frac{57.6c}{50c} - 1 = 0.152 = s_c^m$$

$$s_t = \frac{198t}{165t} - 1 = 0.2 = s_t^m$$

Y la matriz A^N construida a partir de este sistema físico es idéntica a A_m^N :

$$A^N = \begin{bmatrix} \frac{24h}{140h} & \frac{35c}{57.6c} & \frac{60t}{198t} \\ \frac{56h}{140h} & \frac{7c}{57.6c} & \frac{65t}{198t} \\ \frac{30h}{140h} & \frac{8c}{57.6c} & \frac{40t}{198t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.17 & 0.61 & 0.30 \\ 0.4 & 0.12 & 0.33 \\ 0.21 & 0.14 & 0.20 \end{bmatrix}$$

En cambio, si los precios monetarios fueran:

$$p_h = 10\$/h \quad p_c = 2\$/c \quad p_t = 5\$/t$$

El sistema físico compatible con el sistema dado de flujos monetarios sería:

$$\begin{array}{llll} 12h, & 175c, & 24t, & 0.36 \text{ trabajo anual de la sociedad} & \rightarrow & 70.0h \\ 28h, & 35c, & 26t, & 0.32 \text{ trabajo anual de la sociedad} & \rightarrow & 288.0c \\ 15h, & 40c, & 16t, & 0.32 \text{ trabajo anual de la sociedad} & \rightarrow & 79.2t \end{array}$$

en el cual tanto las tasas de excedente como la matriz A^N son las mismas que en el sistema físico anterior e iguales también a las calculadas a partir de los datos monetarios. En efecto, se tiene:

$$s_h = \frac{70h}{55h} - 1 = 0.27273 = s_h^m$$

$$s_c = \frac{288c}{250c} - 1 = 0.152 = s_c^m$$

$$s_t = \frac{79.2t}{66t} - 1 = 0.2 = s_t^m$$

$$A^N = \begin{bmatrix} \frac{12h}{70h} & \frac{175c}{288c} & \frac{24t}{79.2t} \\ \frac{28h}{70h} & \frac{35c}{288c} & \frac{26t}{79.2t} \\ \frac{15h}{70h} & \frac{40c}{288c} & \frac{16t}{79.2t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.17 & 0.61 & 0.30 \\ 0.4 & 0.12 & 0.33 \\ 0.21 & 0.14 & 0.20 \end{bmatrix}$$

En suma, el sistema dado de flujos monetarios es compatible con una infinidad de sistemas físicos posibles, todos los cuales tienen la misma matriz A^N , las mismas tasas de excedente de las mercancías y el mismo vector de trabajo homogéneo. Estos sistemas son por lo tanto la expresión de una misma técnica⁴⁷ y sus diferencias sólo pueden ser la expresión de diferencias en las unidades físicas de las mercancías, razón por la cual a todos les corresponde la misma tasa de ganancia para el nivel dado del salario. En consecuencia, las cantidades de trabajo fechado, de trabajo incorporado, y de trabajo comandado correspondientes al estado dado de la distribución, son las mismas en el sistema de flujos monetarios y en todos los sistemas físicos compatibles con él.

CONCLUSIONES

Si en lugar del sistema físico, punto de partida tradicional de la teoría clásica del valor, se toma un sistema de flujos monetarios como dato inicial, el vector de trabajo homogéneo, definido a la manera de Sraffa como fracción del trabajo anual de la

⁴⁷ Véase Benetti y Klimovsky, (2020).

sociedad, puede ser calculado inmediatamente sin necesidad de proceder a ningún tipo de homogeneización. Asimismo, los datos monetarios son suficientes para calcular una matriz, cuyos coeficientes son números puros que representan la distribución sectorial de los medios de producción en los infinitos sistemas físicos compatibles con el sistema de flujos monetarios dado.

En consecuencia, los datos de un sistema de flujos monetarios permiten calcular las cantidades de los tres tipos de trabajo homogéneo del enfoque clásico: el trabajo fechado empleado en la producción de las ramas de la economía, que se obtiene como producto del vector de trabajo homogéneo por las sucesivas potencias de la matriz de coeficientes, el trabajo incorporado en las producciones sectoriales, que se calcula como suma de las cantidades de trabajo homogéneo correspondientes a las diferentes etapas del proceso productivo, y el trabajo comandado por dichas producciones, que depende además de la tasa de ganancia uniforme asociada al nivel dado del salario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Benetti, C., y Klimovsky, E., [2020], “Los datos monetarios de la teoría clásica del valor”, Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM Azcapotzalco, 2020, México, dirección URL: https://digitaldcsh.azc.uam.mx/index.php?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=95&id=1342&Itemid=1000000000000
- Keynes, J. M., [1936], *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México, 1945.
- Leontief, W., [1941], *The Structure of the American Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Marx, K., [1867], *El Capital*, tomo I, volumen I, libro I, Fondo de Cultura Económica, México, 1946.

- Newman, P., [1962], "Production of Commodities by means of Commodities", *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, núm. 98, pp. 58-75.
- Ricardo, D., [1821], *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1959.
- Smith, A. [1776], *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1984.
- Sraffa, P., [1960], *Producción de Mercancías por Medio de Mercancías*, Oikos Tau, Barcelona, 1966.

Migración y trabajo. Un diálogo crítico transfronterizo

Hilary Goodfriend⁴⁸

INTRODUCCIÓN

En este capítulo, se propone pensar la migración y su criminalización en el mercado laboral estadounidense, desde un diálogo entre la crítica abolicionista materialista afroamericana y el pensamiento crítico latinoamericano inspirado por la teoría marxista de la dependencia (TMD). A través de este encuentro entre distintas tradiciones críticas, destacamos las herramientas analíticas únicas que juntas proporcionan los elementos para pensar la relación entre patrones de migración y acumulación dentro de una totalidad de relaciones sociales que estructuran el movimiento desigual de trabajo y capital por las fronteras internacionales, así como la función del Estado en gestionarlo.

La fractura —que no es igual a la derrota— de la hegemonía neoliberal que se vive en el presente período prolongado de crisis y recesión desde el colapso financiero global de 2008 proporciona un escenario provechoso para retomar ambos marcos críticos. El desarrollo de las crisis económicas, ecológicas y sanitarias en el lapso posterior vino a remarcar que la brecha entre los centros y las periferias del sistema-mundo es más aguda y significativa que nunca. En este contexto, la TMD

⁴⁸ Becaria posdoctoral en el Instituto de Geografía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y Doctora en Estudios Latinoamericanos por la UNAM. Correo electrónico: hgoodfriend@comunidad.unam.mx.

resurge después de décadas de marginalización en la academia latinoamericana como propuesta generadora para pensar los mecanismos de la reproducción de la desigualdad a nivel internacional y las falsas promesas del desarrollo capitalista para las mayorías despojadas. Asimismo, el pensamiento abolicionista ha experimentado su propio auge, retomado tanto por la academia norteamericana como por los movimientos anti-racistas en las calles estadounidenses para dar cuenta de las violencias policiales y el racismo que estructura las instituciones norteamericanas. En estos tiempos de profundas crisis y transición, estas propuestas radicales ofrecen respuestas críticas sobre la realidad social que las ortodoxias se muestran incapaces de proporcionar.

El diálogo entre estas tradiciones intelectuales es posible porque, a pesar de sus divergencias, ambas corrientes analizadas en el presente capítulo están vinculadas con militancias revolucionarias del siglo XX y arraigadas en el materialismo histórico de Marx. Las dos emplean una metodología materialista y dialéctica para pensar las desigualdades y proponer horizontes de libertad de manera heterodoxa y desde los márgenes. Así como el teórico brasileño Ruy Mauro Marini fue inspirado para estudiar las leyes del desarrollo del capitalismo dependiente como la necesaria contracara del desarrollo del capitalismo imperialista, la geografía abolicionista estadounidense Ruth Wilson Gilmore afirma que “los prisioneros y otras personas despojadas están en el centro (y no debajo o en los márgenes de) las contradicciones a través de las cuales el sistema se mueva” (2022a, p. 222).⁴⁹ La investigación desde las periferias, aparentemente redundantes o irregulares, se vuelve central para revelar la realidad social en su totalidad compleja y diferenciada.

El concepto de Marx del ejército industrial de reserva constituye un eje del presente diálogo. Marx afirma que una

⁴⁹ Todas las traducciones son propias, al menos que se indique lo contrario en la cita bibliográfica correspondiente.

población obrera excedente es una “condición de existencia del modo capitalista de producción” (2014, p. 562) Esta sobrepoblación relativa trabajadora tiene la función de regular el movimiento de los salarios:

Durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército industrial de reserva presiona sobre el ejército obrero en activo, y durante los periodos de superproducción y paroxismo mantiene a raya las pretensiones de éste. La superpoblación relativa es, pues, el fondo sobre el que actúa la ley de la oferta y la demanda de trabajo (2014, p. 569).

Para que el sistema se reproduzca, se requiere de una población flexible de mano de obra desocupada, capaz para movilizarse cuando el mercado exige su explotación y condenado a aguantarse en situación de miseria cuando no existen las condiciones para su inserción laboral. De esta manera, “El capital actúa sobre ambos lados a la vez” (Marx, 2014, p. 570). La gestión de sobrepoblación relativa por parte del Estado resulta clave tanto para pensar la relación entre la migración y la dependencia como para la crítica abolicionista materialista al complejo carcelario industrial estadounidense.

Con estas premisas, el capítulo inicia recurriendo a autores clásicos de la TMD como Marini, Vania Bambirra y Theotonio Dos Santos para definir la dependencia y establecer los mecanismos de su reproducción. Posteriormente, retomamos a investigadores críticos de la migración mexicana en la actualidad como Raúl Delgado Wise, Genoveva Roldán y Ana María Aragonés, para argumentar la función de la migración masiva en la reproducción de la dependencia, como relación histórica de subordinación de las economías periféricas frente a las exigencias de acumulación del centro imperialista norteamericano en la economía capitalista globalizada. Más precisamente, analizamos cómo las poblaciones trabajadoras periféricas son movilizadas en determinados patrones migratorios como fuerza de trabajo de reserva para el capital estadounidense, y

cómo la criminalización de su movilidad se vuelve importante para su explotación.

En este marco del desarrollo desigual y dependiente que proporciona el pensamiento crítico latinoamericano, retomamos los aportes de la crítica materialista afroamericana al encarcelamiento masivo. Recuperamos las intervenciones de dos pensadoras y activistas fundamentales, Angela Davis y Ruth Wilson Gilmore, quienes conceptualizan la expansión de las prisiones norteamericanas a partir de la década de 1980 como una estrategia represiva del Estado para almacenar sobrepoblación relativa racializada desplazada del mercado laboral en el contexto de la desindustrialización neoliberal. Esta teorización de los procesos históricos de racialización y criminalización y su relación con los procesos de acumulación y desacumulación del desarrollo desigual capitalista nos permite, finalmente, pensar las nuevas formas de criminalización de la migración en el contexto de la desestabilización del patrón migratorio operante.

Nuestro análisis de las articulaciones entre el encarcelamiento masivo y la deportación masiva no es inédito. Destacamos, sobre todo, el trabajo de la investigadora estadounidense Tanya Golash Boza (2015, 2016) en elucidar sus relaciones y sus funciones análogas en la economía política norteamericana. Los aportes del pensamiento crítico latinoamericano y la teoría marxista de la dependencia, empero, permanecen ausentes de esa discusión. Por otra parte, la literatura crítica latinoamericana sobre la migración y la deportación no suele dar cuenta de la crítica materialista abolicionista sobre la raza y el Estado norteamericano en la producción y gestión de poblaciones excedentes. El presente trabajo se elabora, por lo tanto, en el espíritu de provocar nuevas oportunidades de convergencia e intercambio.

1. DEPENDENCIA

Raúl Delgado Wise y Henry Veltmeyer (2017) distinguen tres vertientes dentro de la corriente del pensamiento crítico latinoamericano de la posguerra que se suele identificar como la “teoría de la dependencia”: una asociada con Andre Gunder Frank con base en el modelo metrópoli-satélite; una, reformista, asociada con Enzo Faletto y Fernando Henrique Cardoso, basada en el estructuralismo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL); y otra elaborada por los marxistas brasileños Marini, Bamberger y Dos Santos, basada en el concepto de la superexplotación del trabajo (es decir, la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor) y la relación entre el imperialismo y el capitalismo dependiente. Es esta última vertiente la que consideramos al referirnos a la TMD. Utilizamos la definición propuesta por Marini, en la que la dependencia constituye “una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la producción ampliada de la dependencia” (1973, p. 18).

Influenciada por el pensamiento poscolonial y las luchas por la liberación nacional, la TMD surge en debate tanto con el dogmatismo comunista ortodoxo, que insistía en la necesidad de pasar por una revolución nacional democrática burguesa antes de luchar por la construcción del socialismo, como con el pensamiento burgués positivista y prescriptivo de la época, encabezado por *Las etapas del crecimiento económico* de Walter Whitman Rostow (1960). Constituye una refutación de las concepciones neoclásicas del comercio internacional y el principio de las ventajas comparativas, así como la presunción teleológica del progreso: “El tiempo histórico no es lineal”, afirma Dos Santos (1994a, p. 41). También emerge para contestar al desarrollismo estructuralista cepalino, bajo la dirección emblemática de Raúl Prebisch (1998), que abogaba por un proceso

de industrialización por sustitución de importaciones dirigido por los Estados latinoamericanos como salida de la condición del subdesarrollo. Los aportes de la TMD cuestionan, en las palabras de Bambirra, “radical y definitivamente la posibilidad de un desarrollo nacional *autónomo*, tal cual preconizaba la CEPAL y en el cual creían los partidos comunistas” (1978, p. 29).

La TMD se nutre del pensamiento marxista sobre el imperialismo. Con la expansión del sistema capitalista a nivel global a través del colonialismo de los países industrializados, los nuevos territorios incorporados en la producción capitalista también asumieron un papel particular. En el Tomo I de *El Capital*, Marx observa:

La constante transformación en “población sobrante” de obreros en los países altamente industrializados fomenta aceleradamente la emigración y la colonización de otros países, convertidos en viveros de materias primas para la metrópoli. [...] [s]e establece una nueva división internacional del trabajo a tono con los intereses de los centros de la explotación maquinizada y que hace de una parte del planeta campo de producción preferentemente agrícola al servicio de la otra, convertida en campo de producción preferentemente industrial (2014, pp. 402-403).

Es precisamente este reparto de actividades productivas y sus implicaciones lo que constituye el punto de partida de la TMD.

En su estudio clásico del imperialismo, Vladimir Ilich Lenin afirma la imposibilidad de un desarrollo equitativo en el sistema capitalista global, enfatizando que “el desarrollo desigual, a saltos, de las distintas empresas y ramas de la industria y de los distintos países es inevitable bajo el capitalismo” (1975, p. 72). Observa, además, que la expansión del capitalismo implica la emergencia de “formas variadas de países políticamente independientes, desde un punto de vista formal, pero, en realidad, envueltos por las redes de la dependencia financiera y diplomática” (Lenin, 1975, p. 108).

Rosa Luxemburgo, por su parte, califica a la expansión imperialista como un mecanismo necesario para la expansión

del capitalismo europeo y su acumulación y crecimiento sostenido:

La producción capitalista ha estado calculada, en cuanto a sus formas de movimiento y leyes, desde el principio, sobre la base de la Tierra entera como almacén de fuerzas productivas. En su impulso hacia la apropiación de fuerzas productivas para fines de explotación, el capital recorre el mundo entero (1913, p. 173).

Luxemburgo identifica, en el ejercicio imperial, la necesidad del capital de desplazarse en huida de sus propias contradicciones. En las palabras de Claudio Katz, Luxemburgo “no razonó con supuestos de capitalismo mundial pleno ni observó a las economías subdesarrolladas como simples complementos de los países avanzados. Estudió ambos sectores como partes de una misma totalidad” (2018, pp. 59-60).

En diálogo con esta tradición, los teóricos latinoamericanos de la TMD estudiaron la relación desigual entre el centro industrializado y la periferia postcolonial en el sistema capitalista mundial después de la Segunda Guerra Mundial. “Comprender la dependencia”, escribe Dos Santos, “conceptuándola y estudiando sus mecanismos y su legalidad histórica, significa no sólo ampliar la teoría del imperialismo sino también contribuir a su mejoría y reformulación” (1994b, p. 98). A diferencia de los críticos clásicos del imperialismo, la TMD desplaza la mirada crítica desde las economías industrializadas hacia las periferias.

Contra la teoría económica neoclásica hegemónica, así como ciertas ortodoxias marxistas, la TMD insiste en que las particularidades del capitalismo latinoamericano no son producto de sus insuficiencias ni deformaciones. Para Gunder Frank,

El subdesarrollo no es debido a la supervivencia de instituciones arcaicas o a la existencia de falta de capital en las regiones que se han mantenido aisladas del torrente de la historia del mundo. Por el contrario, el subdesarrollo ha sido y es aún generado por el mismo

proceso histórico que genera también el desarrollo económico: el desarrollo del propio capitalismo (1967, p. 165).

En las palabras de Bambirra, “los países capitalistas desarrollados y los países periféricos componen una misma unidad histórica que hizo posible el desarrollo de unos e inexorable el atraso de otros” (1994, p. 290). El capitalismo latinoamericano, se argumenta, se desarrolla como “un capitalismo *sui generis* que sólo cobra sentido si lo contemplamos en la perspectiva del sistema en su conjunto, tanto a nivel nacional como, y principalmente, a nivel internacional” (Marini, 1973, p. 14). De esta manera, el desarrollo y el subdesarrollo conforman una totalidad dialéctica. A consecuencia, la salida de la dependencia es sinónimo de la salida del capitalismo: “el fruto de la dependencia no puede ser por ende sino más dependencia, y su liquidación supone necesariamente la supresión de las relaciones de producción que ella involucra” (Marini, 1973, p. 18).

Desde esta perspectiva, la dependencia se reproduce a través de diversos mecanismos de transferencia de valor desde las economías dependientes hacia las imperialistas. Además del intercambio desigual clásico de productos primarios de baja productividad por productos industrializados, Bambirra identifica múltiples “mecanismos acumulativos de la dependencia” como son,

la descapitalización, provocada por las múltiples formas de remesas de ganancias, los consecuentes déficits de las balanzas de pagos, la necesidad creciente de nuevos préstamos y ‘ayudas’ del capital extranjero, y su resultado: el crecimiento del servicio de la deuda, un déficit progresivo y el círculo vicioso de la necesidad de más capital extranjero (1978, p. 29).

A estos mecanismos, una nueva generación de investigadores le agrega la migración masiva que se vuelve un sustento de las economías mesoamericanas después de la reestructuración productiva global iniciada en la década de 1970.

2. TEORIZANDO EL PATRÓN MIGRATORIO

La teoría neoclásica confina su análisis de la migración a los factores de oferta y demanda en un mercado internacional equilibrado y presume que el acto de migrar sea el producto de un proceso de toma de decisiones individual, libre, racional, e informado. Para Genoveva Roldán, “estos supuestos, convierten a los individuos en la unidad explicativa, sin sociedad, clases, relaciones e instituciones, además de negarse a introducir el tiempo corto de la biografía individual” (2011, pp. 119-120). Frente a esa postura reductiva hegemónica, el pensamiento crítico latinoamericano incorpora un análisis de clase y de las relaciones de dependencia e imperialismo que estructuran los flujos internacionales desiguales de capital y trabajo en la región. Insiste en pensar los procesos de expulsión y recepción de personas migrantes no como factores autónomos o contingentes, sino como una totalidad dialéctica.

En este sentido, Ana María Aragonés y Uberto Salgado proponen el concepto de “patrón migratorio”. Para estos investigadores mexicanos, “el ‘patrón migratorio’ se explica por su vinculación con el patrón de acumulación. Es decir, se trata de articulaciones económicas entre el polo receptor y el polo expulsor, por lo tanto, hablamos de condiciones estructurales y no simplemente coyunturales” (2016a, p. 365). Retomando la noción de patrón de acumulación de José Valenzuela Feijóo (1990), argumentan que las especificidades de la acumulación capitalista en un momento histórico determinado terminan condicionando los flujos migratorios entre los polos del sistema capitalista global, de manera que “los patrones migratorios por medio de los flujos de trabajadores migrantes, modifican también sus características pues responden a las necesidades de reproducción del capital en el centro” (2016a, p. 366). Estas articulaciones históricamente configuradas vinculan a las economías periféricas con las del centro en una relación profundamente desigual.

Desde México, Aragonés y Salgado identifican tres grandes patrones migratorios históricos, asociados con distintos patrones de acumulación: las migraciones “clásicas” del siglo XIX-principios del siglo XX, las migraciones “en el fordismo y la sustitución de importaciones (1945-1970)”, y las migraciones “en el neoliberalismo (1980-2009)” (Aragonés & Salgado, 2016a, p. 408). En el presente texto, nos enfocaremos en el patrón migratorio neoliberal, que se configura a partir de la reestructuración productiva global y que entra en contradicciones a partir de la crisis financiera global de 2008. Además de las personas migrantes trabajadoras mexicanas, millones de personas centroamericanas y caribeñas se incorporaron al patrón migratorio neoliberal en ese período.

Roldán describe la dinámica que estructura las relaciones migratorias entre centro y periferia como una de “complementariedad subordinada”:

Las particularidades de los países subdesarrollados y las características de su incorporación a la reproducción global del sistema capitalista y, particularmente, a la relación de dependencia y desigualdad que mantienen con los países industrializados o receptores, son las que generan las condiciones de complementariedad-subordinada, que permite el impulso de esos flujos migratorios laborales desde esos países (2013, p. 123).

La migración masiva así concebida es un mecanismo para la continuidad de las relaciones de dependencia, caracterizadas por una integración asimétrica de las economías de la región en la economía global.

La migración masiva de economías como la mexicana no es un simple resultado de la reestructuración productiva, sino que ha sido constitutiva de las transformaciones económicas en ambos lados de la frontera. Para Delgado Wise y Márquez Covarrubias, se trata de “una estrategia imperialista de reestructuración que a la vez que internacionaliza los procesos productivos, comerciales y financieros, se apropian

de recursos naturales, excedentes económicos y fuerza de trabajo barata de los países subdesarrollados” (2007, p. 9). Con la globalización desigual de neoliberalismo, los países periféricos que habían emprendido políticas nacionales de industrialización, con diversos grados de éxito, se convirtieron en reservas laborales de fuerza de trabajo barata para los países del centro.

Delgado Wise y Márquez Covarrubias proponen que la economía mexicana se reconfiguró para exportar su fuerza de trabajo de manera indirecta, a través de las manufacturas y servicios externalizados desde los enclaves de la maquiladora, y directamente, a través de la migración masiva forzada de personas desplazadas y despojadas por la reestructuración neoliberal. Los autores describen cómo, tras la imposición de los procesos de ajuste estructural en los países dependientes de la región, las condiciones laborales se deterioraron y se disparó el desempleo, dando lugar a una movilidad masiva hacia los países del centro de “reservas de población redundante o sobrepoblación que no encuentra condiciones laborales” en sus países de origen (Delgado Wise & Márquez Covarrubias, 2007, p. 9). Bajo esta nueva división internacional del trabajo,

la exportación indirecta de fuerza de trabajo entraña la transferencia neta de ganancias de las periferias al centro; mientras que la exportación directa de fuerza de trabajo implica la transferencia de los costos de formación y reproducción social de la fuerza de trabajo que emigra, además de su capacidad para generar riqueza (Delgado Wise, 2016, p. 48).

Esta nueva inserción dependiente implica “dos nuevas modalidades de intercambio desigual, mucho más desventajosas para la periferia que aquella sustentada en el intercambio de productos primarios por productos industrializados”, afirma Delgado Wise (2016, p. 62). En este sentido, Aragonés y Salgado afirman que “la migración de trabajadores es una de las formas

en las que se concreta el traslado de excedentes a favor del centro” (2016a, p. 407).

La exportación de fuerza de trabajo barata, tanto directa como indirecta, desde las economías dependientes contribuyó directamente al desarrollo de las economías imperialistas en su proceso de desindustrialización. Con la creciente financiarización y el desplazamiento de la manufactura hacia los países dependientes, se expande el sector de servicios en las economías del centro. Como señala Saskia Sassen (2008), las “ciudades globales” que constituyen los grandes centros financieros demandan una creciente cantidad de trabajadores migrantes –cada vez más mujeres– para el trabajo de limpieza y cocina en las oficinas, restaurantes y hoteles, el trabajo doméstico y de cuidado y el trabajo de mantenimiento y transporte. Estos trabajos en el sector terciario son muy demandantes de fuerza de trabajo a la vez que exigen poca calificación; ofrecen pocas oportunidades para ascenso y escasas prestaciones sociales; son mal remunerados, flexibles y precarios.

Bajo el patrón migratorio neoliberal, la inserción subordinada de la fuerza de trabajo migrante latinoamericana en los mercados laborales segmentados estadounidenses se garantizaba por medio de su criminalización. El endurecimiento progresivo de las políticas migratorias a partir de la década de 1980 ha producido una gran población de trabajadores sin estatus migratorio regular –más de once millones de personas, o aproximadamente 25% de la población inmigrante que se encontraba en el país a finales de la segunda década del siglo XXI. Las personas mexicanas componen casi el 50% de esta población migrante indocumentada, seguida por las personas del norte de Centroamérica (U.S. Department of Homeland Security, 2023).

Según Delgado y Márquez, “los países centrales demandan ingentes cantidades de fuerza de trabajo barata calificada y no calificada, incluso indocumentada para una mayor vulnerabilidad y desvalorización de esta mercancía humana” (2007, p.

9). La producción de la ilegalidad migrante no necesariamente tenía la función de producir deportaciones, sino la condición de lo que De Genova llama “deportabilidad”:

Es precisamente esa vulnerabilidad legal distintiva, su supuesta ‘ilegalidad’ y ‘exclusión’ oficial que prende el incontenible deseo y demanda de migrantes irregularizados como mano de obra altamente explotable— y así, asegura su importación entusiasta y su incorporación subordinada (2013, p. 170).

La amenaza de la deportación sirve como un mecanismo disciplinario que garantiza la inserción de una población trabajadora dócil en los mercados laborales estadounidenses en condiciones desiguales, condiciones que se podrían asemejar a la superexplotación que teorizaba Marini. En este contexto, la maquinaria represiva de control migratorio norteamericano, que Mike Davis llama el “Gran Muro del capital” (2004), “funciona como una represa, creando una reserva de fuerza de trabajo en el [otro] lado que puede ser pinchado por pedido por polleros, iguanas y coyotes [...] para las granjas de Texas, los hoteles de Las Vegas y las maquiladoras de Los Ángeles” (Davis M. , 2001, p. 27).

La criminalización de las personas migrantes también contribuye a la desvalorización de la fuerza de trabajo en general, objetivo central de la reestructuración neoliberal. “Los migrantes son requeridos para satisfacer la demanda laboral y abaratar los procesos productivos en los países centrales; esto por medio de la generación de un escenario que promueve la desvalorización de la fuerza del trabajo”, escribe Delgado Wise, “Al estigmatizar a esta fuerza de trabajo y en múltiples sentidos convertirla en indocumentada [...] perversamente se contribuye a su abaratamiento, manipulación y vulnerabilidad” (2016, p. 62). El empleo de fuerza de trabajo migrante contribuye a esta desvalorización “debido a que laboran en sectores productivos demandantes de trabajo intensivo, generadores de bienes salarios, en proceso de rescate o en sustitución de sectores laborales que perciben mayores

salarios y detentan mejores prestaciones” (Delgado Wise & Márquez Covarrubias, 2007, p. 9).

Además de contribuir a la acumulación en las economías del centro, las personas migrantes también han sido claves para sostener las economías precarizadas de sus países de origen. Por una parte, la migración masiva sirve como una válvula de escape para la creciente presión del desempleo y subempleo tras la reestructuración neoliberal. Por otra parte, el envío de remesas salariales, principalmente destinadas al consumo familiar, es clave para suplementar los bajos ingresos de las familias en las economías dependientes - especialmente en el caso de los países del norte de Centroamérica. Asimismo, los gobiernos “se sirven de las remesas como una fuente de divisas que coadyuva al sostenimiento de la endeble ‘estabilidad macroeconómica’” (Delgado Wise & Márquez Covarrubias, 2007, p. 11). En el fondo, escriben estos autores,

se mantiene la función de estos países como reservas laborales al tiempo en que se obstruyen deliberadamente las posibles alternativas en beneficio de los intereses de una cada vez más reducida élite asociada a los intereses de las muy exclusivas élites de los países desarrollados comandados preponderantemente por el gran capital estadounidense (Delgado Wise & Márquez Covarrubias, 2007, p. 11).

De esta manera, el patrón migratorio neoliberal en que se incorporaban las economías dependientes tras su inserción en la nueva división internacional de trabajo contribuía a las relaciones históricas y desiguales de la dependencia de las economías mexicana, centroamericanas y caribeñas, al servicio de la acumulación del capital estadounidense.

El pensamiento crítico latinoamericano propone un marco conceptual único que permite relacionar la migración masiva y los patrones de acumulación engendrados por la reestructuración productiva. Demuestra cómo la inserción subordinada de personas migrantes en los mercados laborales estadounidenses contribuye a la reproducción de la inserción subordinada de

las economías dependientes en la economía capitalista global. En el apartado siguiente, nos dirigimos al pensamiento abolicionista materialista, para considerar a más detalle el papel del Estado en la regulación de las poblaciones trabajadoras.

3. UN ABOLICIONISMO MATERIALISTA

Herederos del movimiento por la abolición de la esclavitud norteamericana y lo que Cedric J. Robinson llama la “tradicción radical negra” (1983), el abolicionismo retoma el concepto de la abolición en el sentido democrático radical propuesto por el historiador marxista afroamericano W.E.B. Du Bois. En su obra clásica sobre la Reconstrucción del Sur estadounidense en las secuelas de la guerra civil, Du Bois teoriza la “abolición-democracia” como un horizonte “basado en la libertad, inteligencia y poder para todos los hombres” (1935, p. 182). La abolición-democracia representaba no solamente la derrota de la esclavitud como método de acumulación, sino un proyecto emancipatorio revolucionario. Se trataba de “una democracia que debería, a través del sufragio universal, establecer una dictadura del proletariado que resultaría en la democracia industrial” (Du Bois, 1935, p. 346). No obstante, este proyecto liberador no prosperó. Dubois enfatiza cómo el gran capital agrícola del Sur utilizó el racismo para dividir a los trabajadores blancos y negros y fracturar un posible movimiento laboral multirracial. “Había una sola manera de romper la coalición que les amenazaba”, escribe Du Bois, “y fue la de unir a los blancos pobres y ricos con el *shibboleth* de la raza, a pesar de sus intereses económicos divergentes” (1935, p. 680). Así, la abolición-democracia de la reconstrucción revolucionaria fue derrotada por una “contra-revolución de la propiedad” (Du Bois, 1935, p. 622).

En el espíritu del sueño de la abolición-democracia, el abolicionismo del siglo XXI se orienta hacia la abolición de las prisiones y la policía, como un proyecto democrático revolucionario de transformación de las relaciones sociales de raza, clase, género y sexualidad que sostiene lo que Mike Davis teorizó como el “complejo carcelario industrial” en 1995. Así como la teoría de la dependencia abarca diversas corrientes intelectuales, como movimiento y como pensamiento, el abolicionismo es heterogéneo y acapara múltiples perspectivas analíticas y estrategias de lucha. En nuestro caso, nos enfocamos en los aportes de dos pensadoras específicas, Angela Davis y Ruth Wilson Gilmore. Destacamos su análisis de la relación entre la criminalización y los procesos de acumulación y despojo bajo el capitalismo neoliberal globalizado.

Investigadores abolicionistas usan el término “complejo carcelario industrial” para señalar “el conjunto de relaciones” (Davis A., 2003, p. 106) entre fracciones del capital, facciones del Estado, instituciones productoras de ideología como la academia y los medios de comunicación y las personas empleadas que son todos participantes en la construcción y mantenimiento de las prisiones estadounidenses, así como la explotación del trabajo adentro de sus paredes. Al revelar las densas redes de inversión y cabildeo detrás de la expansión carcelaria, el abolicionismo desmitifica la aparente relación entre crimen y castigo. En cambio, este análisis nos permite desnaturalizar la criminalidad e historizar la criminalización deliberada de prácticas y personas. Pero la prisión como industria, es decir, el negocio privatizado de los capitales que proporcionan los materiales o los terrenos para su construcción, o que brindan los servicios o insumos para su mantenimiento, no alcanza para explicar las dimensiones que han adquirido el encarcelamiento masivo estadounidense en Estados Unidos desde la década de 1980.

Gilmore señala la insuficiencia de las ganancias privadas como motivaciones exclusivas de la explosión carcelaria. Con-

tra los argumentos del encarcelamiento como una nueva esclavitud, demuestra que es una minoría de personas encarceladas las que son explotadas por el capital privado: “el hecho de que la mayoría de los prisioneros son ociosos, y que los que sí trabajan lo hacen para alguna agencia pública, contradice la perspectiva de que la expansión carcelaria de hoy es la historia ampliada de Alabama en el siglo diecinueve” (Gilmore, 2007, p. 21). Tampoco se puede explicar el *boom* carcelario por la privatización de funciones públicas, pues “el 95 por ciento de las cárceles y prisiones son públicos” (Gilmore, 2007, p. 21). Las prisiones tampoco representan una fuente de crecimiento para las economías locales en las que se establecen, ya que la gran mayoría de los trabajadores carcelarios residen fuera de los municipios donde trabajan (Gilmore, 2022f, p. 126).

En cambio, Gilmore afirma que “la expansión de la prisión constituye una solución geográfica a problemas socioeconómicos” (2022a, p. 203). En el contexto de la reestructuración productiva neoliberal, estos problemas emergen como “excedentes de capital financiero, tierras, trabajo y capacidad estatal que se han acumulado a partir de una serie de crisis superpuestas e interconectadas a lo largo de tres décadas” (Gilmore, 2022a, p. 204). La desindustrialización y las privatizaciones despojó a miles de personas de sus trabajos en centros urbanos, mientras la desregulación y liberalización del comercio dio lugar a la concentración de la agricultura en cada vez menos manos y el abandono progresivo de los pueblos rurales. A través de promesas de desarrollo para las periferias rurales, discursos racistas sobre una creciente criminalidad urbana imaginaria y la selectiva implementación de nuevas políticas públicas de criminalización, las prisiones emergieron como una estrategia represiva del Estado para absorber los excedentes arriba señalados, sobre todo, la sobrepoblación relativa. En las palabras de Davis, “El proyecto masivo de construcción carcelaria que inició en los ’80 creó los medios para concentrar y gestionar lo que el sistema capitalista

había declarado implícitamente como un excedente humano” (2003, p. 91). En este sentido, Gilmore asevera que, “como clase, los convictos son los trabajadores pobres o sin trabajo de las ciudades desindustrializadas” (2007, p. 7).

Esta sobrepoblación relativa tiene un carácter marcadamente racializado en Estados Unidos. La racialización es un proceso histórico de la producción de diferencia y dominación entre grupos de personas. Contra conceptualizaciones biologicistas o esencialistas, el crítico cultural y social Stuart Hall define la raza como una relación social, inseparable en la modernidad capitalista de las relaciones de clase, es decir, de explotación, desigualdad y despojo: “la raza es la modalidad a través de la cual la clase se ‘vive’, el medio a través del cual se experimentan las relaciones de clase” (Hall, Cricher, Jefferson, Clarke, & Roberts, 1978, p. 394). En las palabras de Gilmore, lo racializado no lo es “esencialmente, sino históricamente, según las exigencias contingentes del orden social” (Gilmore, 2022d, p. 71).

Los sectores de empleo más golpeados por la reestructuración en Estados Unidos, la industria manufacturera y el sector público, eran también sectores desproporcionadamente sindicalizados y empleadores de trabajadores de color, especialmente personas afroamericanas. En su informe para la federación sindical AFL-CIO, Barbara Becnel observa que, en 1976, mientras el desempleo estadounidense general había subido hasta 7.7%, alcanzó 13.8% para la población afroamericana; asevera que

todos los [norte]americanos han sido golpeados fuertemente por la contracción económica de esta década. Pero para los afroamericanos, la desestabilización económica ha amenazado muchos de los logros alcanzados durante los 60 - de hecho, algunos avances han comenzado a desaparecer” (Becnel, 1978, p. 20).

Entre 1970 y 1980, el desempleo entre la juventud afroamericana masculina se incrementó en 25% en la ciudad de Los Ángeles,

por ejemplo, donde una generación anterior de personas migrantes afroamericanas del Sur estadounidense había encontrado empleo en industrias manufactureras como la defensa (Gilmore, 2007, p. 76). En la ciudad de Nueva York, la población puertorriqueña vio sus ingresos reducirse desde 75% del ingreso mediano municipal en 1960 hasta apenas la mitad para 1990, debido a la pérdida masiva de empleos manufactureros en ese periodo (Davis M. , 2001, p. 126).

Estas poblaciones racializadas despojadas por la globalización neoliberal en Estados Unidos fueron desproporcionadamente víctimas del encarcelamiento masivo. A nivel nacional, las personas indígenas y afrodescendientes representan los grupos más criminalizados, seguidas por las personas latinas, tanto ciudadanas como migrantes latinoamericanas (Gilmore, 2022f, p. 124). En su libro de 2007, *Golden Gulag*, Gilmore retrata este proceso en el estado de California, donde la población encarcelada subió de 20,000 personas en 1975 hasta 161,000 para 2000 (pp. 73-74). Las personas latinas constituyeron 35% y afroamericanas 31% de esta población en 2000 (p. 111), la mayoría detenida por infracciones no-violentas: en 1985, 63.5% de la población encarcelada en California estaba detenida por ofensas violentas; para 2000, esa cifra se había reducido a 25.3%, mientras 26% estaba detenida por delitos contra la propiedad y 39% por drogas (p. 112). Para 2010, uno en cada cien personas adultas estadounidenses estaba privada de libertad a nivel nacional, más de dos millones de personas (Gilmore, 2022c, p. 34).

En Estados Unidos, la desindustrialización fue acompañada por la desinversión en el Estado de bienestar de la posguerra. En este sentido, Davis señala que “el encarcelamiento se ha convertido en la primera respuesta a demasiados problemas sociales que enfrentan las personas atrapadas en la pobreza” tras la reestructuración neoliberal globalizada (Davis A., 2014):

Al huir del trabajo organizado en Estados Unidos para evitar pagar mayores salarios y prestaciones, [el capital] deja comunidades enteras en ruinas, condenando enormes números de personas al desempleo, dejándoles vulnerables al narcotráfico, destruyendo la base económica de esas comunidades y así afectando al sistema educativa, el bienestar social – y convirtiendo a las personas que viven en esas comunidades en los candidatos perfectos para la prisión (Davis A., 2014).

Estas comunidades trabajadoras, desproporcionadamente compuestas por personas racializadas, fueron abandonadas tanto por el capital en el momento del desmantelamiento del Estado social. En la medida en que se disminuyeron los presupuestos públicos para la salud, la educación, la vivienda y los cuidados, aumentaron los fondos asignados para el encarcelamiento y la policía.

Además de las relaciones de clase y raza que intervienen en el encarcelamiento masivo, Davis indaga sobre las relaciones de género. Su obra explora la conexión entre el castigo público de los hombres criminalizados y la violencia privada que sufren las mujeres en el espacio doméstico, así como la manera en la que la violencia sexual se ha institucionalizada adentro de las prisiones femeninas como otra “dimensión del castigo privatizado de las mujeres” (2003, p. 77). Observa, además, cómo “la criminalización de las mujeres afroamericanas y latinas incluye las imágenes persistentes de hipersexualidad que sirven para justificar las agresiones sexuales en su contra, tanto adentro como afuera de las prisiones” (2003, pp. 79-80). Al mostrar las formas en las cuales el sistema carcelario industrial reproduce el racismo, la misoginia y sus intersecciones, Davis afirma que la abolición de las prisiones también conlleva la abolición de estas relaciones de opresión en toda la vida social: “La oposición radical al complejo carcelario industrial global ve el movimiento anticarcelario como un medio vital de ampliar el territorio sobre el cual la búsqueda por la democracia se desplegará”, escribe, “Este movimiento es, por tanto, anti-

racista, anticapitalista, antisexista, y antihomofóbico” (Davis A., 2003, p. 103).

Tanto adentro de Estados Unidos como a nivel global, la reestructuración productiva convirtió a algunas poblaciones trabajadoras en excedente y facilitó la inserción laboral de otras, enfrentando entre sí a diferentes segmentos de la clase trabajadora en una competencia por condiciones laborales cada vez más precarias y degradadas. Gilmore ejemplifica este proceso contradictorio con el sector de limpieza en Los Ángeles, cuya fuerza laboral sindicalizada y afroamericana fue atacada por los empleadores en la década de 1970 y 1980 y reemplazada con personas migrantes mexicanas y centroamericanas subcontratadas a través de terceros en condiciones más precarias. “Atención considerada a ese tema sugiere cómo podríamos, a través de investigación y organización, desarrollar una mejor idea del terreno intelectual y político que pisamos, para construir movimientos más fuertes,” considera Gilmore. “Quizás también examinaríamos mejor cómo el proceso de ajuste estructural, en todo el mundo, ha buscado alcanzar un estado de tierra arrasada, a través de la externalización, la criminalización, y todo un conjunto de otras formas del abandono organizado” (Gilmore, 2022c, p. 41).

La crítica abolicionista materialista de Davis y Gilmore nos llama a pensar sobre “las modalidades raciales de la lucha de clases” (Gilmore, 2022c, p. 43), entre sus múltiples dimensiones, y la importancia de la mano represiva del Estado en la gestión de sobrepoblación relativa. En la siguiente sección, exploramos cómo el diálogo entre esta teorización y el pensamiento crítico latinoamericano nos permite pensar, con mayor complejidad y lucidez, la migración, su criminalización y la deportación masiva de personas migrantes latinoamericanas en un nuevo contexto de crisis.

4. HACÍA UN ENCUENTRO CRÍTICO

La criminalización de la migración en la forma de la militarización de las fronteras y el endurecimiento de los controles migratorios a partir de la década de 1980 funcionaba, en tiempos de relativa estabilidad, no tanto para excluir a la fuerza de trabajo migrante sino para explotarla en una condición de mayor desprotección. De Genova reitera que

es la deportabilidad, no la deportación como tal, la que asegura que algunos sean deportados para que muchos puedan permanecer (sin ser deportados) como trabajadores cuya pronunciada y prolongada vulnerabilidad legal puede ser mantenida indefinidamente por este medio (2006).

Sin embargo, cambios cualitativos y cuantitativos en el control migratorio y las poblaciones migrantes indican que este patrón neoliberal, se ha agotado. Los aportes del abolicionismo materialista nos ayudan a comprender los mecanismos de esta transformación.

Aragón expresa que, a lo largo del último siglo, “fueron crisis estructurales que iniciaron nuevos patrones de acumulación e inauguraron diversos patrones migratorios” (2016, p. 7). En la presente coyuntura de crisis de la acumulación bajo el neoliberalismo, el patrón migratorio correspondiente se ha desestabilizado. Los huecos en el Gran Muro del capital se han ido sellando. García Zamora argumenta que, a nivel global,

la funcionalidad [de los migrantes como mano de obra barata en el norte y fuente de remesas en el sur] ha sido acotada por la realidad de la globalización, la recesión económica internacional no sólo frena ya la demanda de nuevos migrantes, sino, además, los países receptores, como Europa, amenazan con la deportación masiva de migrantes indocumentados (2008, p. 32).

De un régimen de control migratorio caracterizado por la producción de la deportabilidad, Estados Unidos comenzó a favorecer

la exclusión y expulsión masiva, cuyo objetivo es contener y remover la sobrepoblación relativa racializada migrante hacia la periferia dependiente.

Igual que la detención policial y el encarcelamiento, la deportación es un mecanismo oficial con una larga historia de aplicación desigual y racializada en Estados Unidos (Goodman, 2020). La socióloga Tanya Golash Boza (2016) documenta cómo este sistema de control ha resultado en la desproporcionada detención y deportación de hombres migrantes latinoamericanos y especialmente afrocaribeños, desde finales de la década de 1990. En el marco de la llamada “Guerra contra las drogas”, la expansión de la lista de delitos deportables tras las reformas migratorias de 1996 impulsó un salto de deportaciones totales de 45,165 en 1995 hasta 114,432 en 1997 (Office of Immigration Statistics, 2023). Residentes de barrios urbanos desindustrializados de la clase trabajadora estadounidense racializada, esta población migrante experimenta mayores contactos con la policía y el complejo carcelario industrial, aumentando así su vulnerabilidad a la deportación (Golash Boza, 2016, p. 490). Para muchas personas no-ciudadanas, el paso por las instituciones carcelarias norteamericanas culminaba en su expulsión. Por lo tanto, el encarcelamiento masivo está íntimamente relacionado con la deportación masiva, como regímenes articulados de control social y disciplina laboral.

La inserción subordinada de las personas migrantes trabajadoras racializadas en los mercados laborales terciarios estadounidenses implicaba su precariedad constante. La crisis financiera global, empero, desestabilizó sus condiciones laborales de manera significativa. Los impactos de la Gran Recesión (2007-2009) golpearon desproporcionadamente a las personas migrantes mexicanas y centroamericanas en Estados Unidos. Esta población migrante había gozado de menores niveles de desempleo que las personas nacidas en Estados Unidos a lo largo de las dos décadas anteriores, pero para octubre de 2009,

contaba con 11.5 por ciento de desempleo frente a 9.5 por ciento de la población estadounidense nativa (Migration Policy Institute, 2009). Aún cinco años después del cierre formal de la recesión, las personas migrantes latinoamericanas, especialmente los hombres indocumentados, todavía sufrían mayores niveles de inestabilidad laboral, en términos de subempleo y la pérdida de trabajo, por su inserción en mercados laborales vulnerables como la construcción y la hospitalidad (Tamborini & Villarreal, 2021), mercados laborales que fueron golpeados de nuevo y de manera redoblada en el contexto de la pandemia de COVID-19. Fue en este contexto laboral desfavorable que las expulsiones alcanzaron niveles sin precedentes.

La deportación masiva y la restricción fronteriza no son procesos nuevos, pero su intensificación y multiplicación a partir de la crisis financiera de 2008 implicó cambios importantes en las estrategias y prácticas de control migratorio estadounidense. De 246,431 deportaciones en 2005, Estados Unidos deportó a 382,473 personas migrantes en 2010, alcanzando su máximo en 2013 con 438,421, 96% provenientes de México, El Salvador, Guatemala y Honduras (Office of Immigration Statistics 2021). También se vio una creciente preferencia por las deportaciones formales frente a los llamados “retornos voluntarios”, históricamente aplicadas a las personas mexicanas por la proximidad de su país y la facilidad de este proceso informal para las autoridades. En 2011, las deportaciones superaron los retornos por primera vez desde el año 1941 (Íbid 2021). Este cambio fue concomitante de una reducción precipitada en la migración irregular laboral mexicana y el incremento de mujeres, niñez, y familias centroamericanas y sudamericanas detenidas en la frontera sur estadounidense (U.S. Customs and Border Protection, 2022a). Cambiaron, además, sus estrategias migratorias; en vez de la migración irregular individual, las personas migrantes comenzaron a organizarse en caravanas y presentarse a las autoridades migratorias para solicitar asilo.

A la vez, la frontera sur estadounidense se externalizaba progresivamente hacia México y Centroamérica misma. La Iniciativa Mérida de 2008 impulsó una creciente militarización de las fronteras mexicanas, seguida por el Plan Frontera Sur en 2014. Después del auge de las expulsiones estadounidenses, México llegó a deportar a más personas centroamericanas que Estados Unidos a partir de 2015 (Iniciativa de Gestión de Información de Movilidad Humana en el Triángulo Norte, 2022). Durante la presidencia de Donald Trump (2016-2020), se intensificó la externalización de la frontera Sur estadounidense, con acuerdos de “Tercer País Seguro” y similares con Guatemala, Honduras y El Salvador, así como el programa de “Quédate en México” y la dramática restricción de los criterios para el asilo. Con el pretexto de la salud pública en el marco de la pandemia de COVID-19, las expulsiones bajo la figura del “Título 42” alcanzaron más de dos millones de personas entre 2020 y 2022 (U.S. Customs and Border Protection, 2022b).

A la mano de la expulsión y exclusión masiva, la detención migratoria también se expandió de manera dramática. De un promedio de 19,000 personas detenidas diarias en el año 2000, para 2017 esa cifra superó 39,000 (Detention Watch Network, 2020). Para Angela Davis, “la detención de creciente números de migrantes indocumentados del Sur global ha sido ayudado de manera considerable por las estructuras e ideologías asociadas por el complejo carcelario industrial” (2003, p. 103). La detención migratoria se convirtió en un negocio para el gran capital carcelario; para 2017, 73% de las personas migrantes estaban detenidas en centros privados (Detention Watch Network, 2020). Igual que las prisiones, los centros de detención migratoria prometían empleos en las zonas rurales abandonados tras la reestructuración productiva. Para funcionarios locales, esta infraestructura carcelaria implicaba la posibilidad de contratos para la construcción, la contratación de vendedores de alimentos y proveedores de servicios, así

como el empleo del personal, todo subsidiado por el gobierno federal. César Cuauhtémoc García Hernández escribe que, “para estos políticos, las prisiones migratorias solo son otro tipo de desarrollo económico” (2019, p. 124). Pero tal como las prisiones, la detención migratoria no logra contrarrestar las tendencias de décadas de despojo neoliberal. Más que una fuente de acumulación, su función principal es como mecanismo para absorber y, eventualmente, expulsar a las crecientes masas racializadas migrantes que han sido desposeídas por el agotamiento de los patrones de acumulación neoliberal en ambos lados de la frontera.

Gilmore afirma que “la encarcelación masiva equivale a una guerra de clases” (2018, p. 66). La deportación masiva también. Se tratan de mecanismos articulados, racializados y represivos de regulación del ejército industrial de reserva en el mercado laboral estadounidense a través de la criminalización. El encarcelamiento masivo emergió como una respuesta frente a la desindustrialización neoliberal provocada por la crisis de la década de 1970. En ese contexto, se trataba de la criminalización del creciente excedente de población trabajadora, desproporcionadamente afroamericana, en los centros urbanos estadounidenses, para removerla de estos mercados laborales reestructurados. La crisis de 2008, por su parte, marca el inicio de otra larga coyuntura de recesión e inestabilidad económica. Se reconfiguran las exigencias del capital norteamericano en cuanto a la fuerza de trabajo migrante indocumentada, cuya criminalización anteriormente había servido para garantizar las condiciones para su mayor explotación. En cambio, se busca su exclusión y expulsión. La continuación de esta estrategia y su éxito dependerá de la evolución de la crisis, la reconfiguración de los patrones de acumulación y el desarrollo de la lucha de clases.

CONCLUSIÓN

La teoría marxista de la dependencia y sus herederos actuales del pensamiento crítico latinoamericano señalan la relación dialéctica entre el desarrollo y el subdesarrollo, la migración y la acumulación imperialista a nivel internacional. Nos llaman a pensar la migración masiva latinoamericana dentro de una totalidad de relaciones sociales que estructuran el desplazamiento desigual de trabajo, mercancías y capital por las fronteras. La mirada abolicionista materialista de Davis y Gilmore, por su parte, revela cómo los discursos y prácticas racializados del Estado imperialista son movilizados para gestionar los excedentes diferenciados y contener la lucha de clases en momentos de crisis. En este capítulo, hemos tratado de colocarlas en conversación, con el propósito de encaminarnos hacia un análisis multiescalar y transnacional del desarrollo desigual del capitalismo y sus contradicciones, un análisis que tiene a las personas despojadas, racializadas y criminalizadas, aparentemente superfluas, en su centro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aquino, A., Varela, A., & Décosse, F. (2013). *Desafiando fronteras. Control de movilidad y experiencias migratorias en el contexto capitalista*. Frontera Press.
- Aragonés, A. M. (2016). Introducción. En A. M. Aragonés, *Crisis económica y migración. ¿Impactos temporales o estructurales?* (págs. Pp. 7-27 Epub). Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Aragonés, A. M., & Salgado, U. (2016a). Nuevo patrón migratorio bajo el contexto de la crisis. En A. M. Aragonés, *Crisis económica y migración. ¿Impactos temporales o estructurales?* (págs. 402-459 (Epub)). Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.

- Bambirra, V. (1978). *Teoría de la dependencia: una anticrítica*. Ciudad de México: Ediciones Era.
- Bambirra, V. (1994). Tipología de las sociedades dependientes. En R. M. Marini, & M. Millán, *Teoría social latinoamericana. Tomo II. La teoría de la dependencia*. (págs. 289-306). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Becnel, B. (1978). Black Workers: Progress Derailed. En P. S. En Foner, R. L. Lewis, & R. Cvornyek, *The Black Worker, Volume VIII: The Black Worker since the AFL-CIO Merger, 1955-1980*. Temple University Press.
- Davis, A. (2003). *Are Prisons Obsolete?* New York: Seven Stories press.
- Davis, A. (octubre de 2014). *Globalism and the prison industrial complex. An Interview with Angela Davis conducted by Avery Gordon*. Obtenido de Transversal texts: <https://transversal.at/transversal/1014/davis/en>
- Davis, M. (20 de Febrero de 1995). Hell factories in the field: a prison-industrial complex. *The Nation*, 260(7), 229.
- Davis, M. (2001). *Magical Urbanism. Latinos Reinvent the U.S. City*. Nueva York: Verso.
- Davis, M. (2004). *The Great Wall of Capital*. Obtenido de Socialist Review: <https://socialistworker.co.uk/socialist-review-archive/great-wall-capital/>.
- De Genova, N. (10 de noviembre de 2006). *La 'ilegalidad' migratoria y la metafísica del antiterrorismo: Los "derechos de los migrantes" como secuelas del Estado de Seguridad Nacional*. Obtenido de Rebelión: <https://rebellion.org/la-ilegalidad-migratoria-y-la-metafisica-del-antiterrorismo-los-derechos-de-los-inmigrantes-como-secuelas-del-estado-de-seguridad-nacional/>
- De Genova, N. (2013). Poder soberano y la “nula vida” de Elvira Arellano. En A. Aquino, A. Varela, & F. Décosse, *Desafiando fronteras. Control de movilidad y experiencias migratorias en el context capitalista* (págs. 165-172.). Frontera Press.
- Delgado Wise, R. (2016). Notas sobre la cuestión laboral y migratoria hoy: migración forzada, desarrollo desigual e

- imperialismo. En A. M. Aragonés, *La reciente crisis financiera y el debate sobre migración y desarrollo* (págs. 41-68). Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Delgado Wise, R., & Márquez Covarrubias, H. (2007). Teoría y práctica de la relación dialéctica entre desarrollo y migración. *Migración y Desarrollo*(9), 5-25.
- Delgado Wise, R., & Veltmeyer, H. (2017). Aportes del pensamiento crítico latinoamericano a la teoría y la práctica del desarrollo. *Mundo Siglo XXI*, 7(42), 5-20.
- Detention Watch Network. (2020). *Immigration Detention 101*. Obtenido de DNW: <https://www.detentionwatchnetwork.org/issues/detention-101>
- Dos Santos, T. (1994a). La teoría del desarrollo y su crisis. En R. M. Marini, & M. Millán, *Teoría social latinoamericana. Tomo II. La teoría de la dependencia*. (págs. 37-46). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Dos Santos, T. (1994b). El nuevo carácter de la dependencia. En R. M. Marini, & M. Millán, *Teoría social latinoamericana. Tomo II. La teoría de la dependencia*. (págs. 95-123). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Du Bois, W. (1935). *Black Reconstruction. An Essay Toward a History of the Part Which Black Folk Played in the Attempt to Reconstruct Democracy in America, 1860-1880*. Harcourt, Brace and Company.
- García Hernández, C. C. (2019). *Migrating to Prison. America's Obsession with Locking up Immigrants*. The New Press.
- García Zamora, R. (2008). *Desarrollo económico y migración internacional: los desafíos de las políticas públicas en México*. Universidad Autónoma de Zacatecas, Unidad Académica en Estudios del Desarrollo.
- Gilmore, R. W. (2007). *Golden Gulag: prisons, surplus, crisis and opposition in globalizing California*. University of California Press.

- Gilmore, R. W. (2022a). Globalization and US Prison Growth. En R. W. Gilmore, *Abolition Geography. Essays Towards Liberation* (págs. 199-223). Verso.
- Gilmore, R. W. (2022b). Fatal Couplings of Power and Difference: Notes on Racism and Geography. En R. W. Gilmore, *Abolition Geography. Essays Towards Liberation* (págs. 132-153). Verso.
- Gilmore, R. W. (2022c). What Is to Be Done? En R. W. Gilmore, *Abolition Geography. Essays Toward Liberation* (págs. 25-50). Verso.
- Gilmore, R. W. (2022d). Decorative Beasts. En R. W. Gilmore, *Abolition Geography. Essays Towards Liberation*. (págs. 26-77). Verso.
- Gilmore, R. W. (2022e). Scholar-Activists in the Mix. En R. W. Gilmore, *Abolition Geography. Essays Towards Liberation*. (págs. 92-103). Verso.
- Gilmore, R. W. (2022f). Race and Globalization. En R. W. Gilmore, *Abolition Geography. Essays Towards Freedom*. Verso.
- Golash Boza, T. M. (2015). *Deported. Immigrant policing, disposable labor, and global capitalism*. New York University Press.
- Golash Boza, T. M. (2016). The Parallels between Mass Incarceration and Mass Deportation: An Intersectional Analysis of State Repression. *Journal of World Systems Research*, 22(b), 484-509.
- Goodman, A. (2020). *The Deportation Machine. America's Long History of Expelling Immigrants*. Princeton University Press.
- Gunder Frank, A. (1967). El desarrollo del subdesarrollo. *Pensamiento Critico*(7), 159-173.
- Hall, S., Cricher, C., Jefferson, T., Clarke, J., & Roberts, B. (1978). *Policing the Crisis. Mugging, the State, and Law and Order*. Holmes & Meier.
- Iniciativa de Gestión de Información de Movilidad Humana en el Triángulo Norte. (2022). *Triángulo Norte: Retornos*. Obtenido de Organización Internacional para las Migraciones (OIM): <https://mic.iom.int/webntmi/triangulo-norte/>

- Katz, C. (2018). *La teoría de la dependencia. Cincuenta años después*. Batalla de Ideas.
- Lenin, V. I. (1975). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Trad. Grupo de Traductores de la Fundación Federico Engels. Obtenido de la Fundación Federico Engels: https://www.fundacionfedericoengels.net/images/PDF/lenin_imperialismo.pdf.
- Luxemburgo, R. (1913). *La acumulación del capital*. Edicions internacionals Sedov, Grupo Germinal. Obtenido de Marxists.org: <https://www.marxists.org/espanol/luxem/1913/1913-lal-acumulacion-del-capital.pdf>
- Marini, R. M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. Ediciones Era.
- Marx, K. (2014). *El Capital. Tomo I: El proceso de acumulación capitalista*. (W. Rocés, Trad.) Fondo de Cultura Económica.
- Migration Policy Institute. (2 de diciembre de 2009). *The Recession's Impact on Immigrants*. Obtenido de Migration Policy Institute: <https://www.migrationpolicy.org/article/recessions-impact-immigrants>
- Office of Immigration Statistics. (2023). *Yearbook of Immigration Statistics*. Obtenido de U.S. Department of Homeland Security: <https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook#>
- Robinson, C. J. (1983). *Black Marxism. The Making of the Black Radical Tradition*. University of North Carolina Press.
- Roldán Dávila, G. (2011). Una convocatoria para el estudio de los flujos migratorios internacionales. En J. Arancibia Córdova, *Capital, crisis y desigualdad en América Latina III* (págs. 109-127). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Roldán Dávila, G. (2013). La precariedad laboral de los trabajadores migrantes internacionales en la globalización. En G. Roldán Dávila, *La globalización del subdesarrollo en el mundo del trabajo* (págs. 121-166). Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth. A non-communist manifesto*. Cambridge University Press.

- Sassen, S. (2008). Two Stops in Today's New Global Geographies. Shaping Novel Labor Supplies and Employment Regimes. *American Behavioral Scientist*, 52(3), 457-496.
- Tamborini, C. R., & Villarreal, A. (2021). Immigrants' Employment Stability Over the Great Recession and Its Aftermath. *Demography*, 58(5), 1867-1895.
- U.S. Customs and Border Protection. (2022a). *Southwest Border Migration*. Obtenido de U.S. Department of Homeland Security: <https://www.cbp.gov/newsroom/stats/sw-border-migration>
- U.S. Customs and Border Protection. (2022b). *Nationwide Enforcement Encounters: Title 8 Enforcement Actions and Title 42 Expulsions Fiscal Year 2022*. Obtenido de Department of Homeland Security: <https://www.cbp.gov/newsroom/stats/cbp-enforcement-statistics/title-8-and-title-42-statistics-fy22>
- U.S. Department of Homeland Security. (2023). *Estimates of the Unauthorized Immigrant Population Residing in the United States*. Obtenido de U.S. Department of Homeland Security: <https://www.dhs.gov/immigration-statistics/population-estimates/unauthorized-resident>
- Wilson Gilmore, R. (2018). Geografía abolicionista y el problema de la inocencia. *Tabula Rasa*(28), 57-77. Doi: <https://doi.org/10.25058/20112742.n28.3>.

La organización del trabajo comunitario en Yucatán, una propuesta categórica del proceso, tiempo y territorio de trabajo

María Fernanda Ortega Valdez⁵⁰

INTRODUCCIÓN

Actualmente existen formas de organización social que, como consecuencia de las crisis, la exclusión, marginación o la resistencia social no están sujetas a las dinámicas del trabajo del sistema capitalista. Tal es el caso de diversos pueblos de Yucatán, que, por diversas razones históricas y económicas, como la caída de la industria del henequén, la entrada del sistema de monocultivos, el COVID-19 o la búsqueda del desarrollo de la agroecología y la soberanía alimentaria, han tenido que desarrollar procesos alternativos de producción e intercambio, bajo esquemas de autogestión del trabajo.

Dentro de la teoría económica se ha dejado de lado el análisis de las economías campesinas, ya que, con el desarrollo del sistema capitalista, se ha enfatizado en los estudios sobre los sistemas industriales de producción. En cambio, este capítulo propone categorizar los procesos económicos y sociales que determinan las relaciones sociales y fundamentan la organización del trabajo al interior de las comunidades campesinas e indígenas, categorías que no se pueden generalizar a lo largo del país, pues cada comunidad, tiene características sociales,

⁵⁰ Candidata a Doctora en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma Metropolitana, ferort.val@gmail.com

geográficas, culturales, endémicas e históricas específicas. Sin embargo, exponer algunas categorías inspiradas en la crítica a la economía política de Marx y la geografía económica crítica, podría contribuir al entendimiento y acompañamiento de las dinámicas comunitarias del trabajo.

La metodología de este capítulo se puede explicar en dos niveles: el primero obedece a un análisis histórico y etnográfico en Yucatán. Y el segundo, es un análisis teórico de la organización del trabajo desde un enfoque económico crítico, desde las categorías; tiempo, espacio y proceso de trabajo. Ambos niveles son resultado de mi investigación de tesis doctoral, la cual se centra en el estudio de la organización del trabajo de U Yich Lu'um, en Sanahcat, Yucatán.

Esto es fundamental porque la apuesta comunitaria del proceso de trabajo es en sí mismo una práctica de conservación de los ecosistemas; conocimientos ancestrales y las cosmovisiones de los pueblos de Yucatán, por lo que el producto del trabajo comunitario va más allá de la dimensión económica, es un objeto para reproducir a los sujetos cultural, política y ecológicamente. Por otra parte, la dinámica económica campesina y comunitaria no puede entenderse sin una temporalidad y un espacio específico. El estudio del tiempo concreto es necesario para entender la organización de las actividades, a través de ciclos y procesos como la producción de temporales de la milpa, y, por otro lado, el análisis del espacio a través del concepto de Territorio que resignifica la interacción de los y las trabajadoras con su entorno, bajo un contexto de defensa y resistencia del uso y reproducción de sus tierras.

Por lo mencionado anteriormente, este capítulo se divide en tres secciones, en la primera se abordará el contexto histórico de Yucatán, en el que se narran las especificidades históricas del trabajo desde la conquista, hasta nuestros días, dejando ver que el retorno a los sistemas tradicionales son una estrategia para sobrevivir y enfrentar las crisis actuales. En la segunda sección se propone una discusión teórica de las categorías pro-

ceso, tiempo y espacio bajo dos formas de organización social, por un lado, el contexto capitalista y, por otro lado, el contexto de las comunidades en Yucatán, y, por último, se presentarán las conclusiones, cuyo fin es relacionar el análisis histórico con la propuesta categórica.

1. DEL TRABAJO TRADICIONAL AL TRABAJO CAPITALISTA EN LA ECONOMÍA YUCATECA

A lo largo de la historia de México, Yucatán se ha destacado por su producción agrícola y por la manufactura del henequén hasta hace algunos años. La conquista, las encomiendas, la creación de estancias ganaderas y las haciendas fueron los antecedentes para la instauración del proceso capitalista de trabajo en el sector henequenero. Posteriormente, a la entrada del modelo económico neoliberal se incentivó la inversión extranjera de monocultivo. Sin embargo, la competencia de los precios de los factores productivos a nivel internacional, el impulso de las fibras sintéticas, y la falta de apoyos gubernamentales, llevaron a que dicha industria dejará de ser la principal fuente económica de Yucatán. Ante ello, en diferentes comunidades se han desarrollado estrategias para combatir las crisis económicas recientes, a través de procesos de intercambio y producción alternativos en un contexto tradicional de la agricultura.

Antes de la invasión española, los mayas habitaban sus montes y producían sistemas tradicionales –hasta hoy–, tales como la milpa, las parcelas, solares y huertos de traspatio. El maíz era la principal fuente de alimentos para sus pobladores; su producción obedece a ciclos temporales específicos anuales (Mariaca, 2015). El sistema tradicional de la milpa maya se organizaba de la siguiente forma:

**Cuadro 1. Calendario ancestral-tradicional
de la milpa en Yucatán**

	Sequía	Lluvia	Lluvia-sequía
Periodo	Diciembre- Abril	Mayo-Junio	Julio- Septiembre
Proceso	Roza-Quema- Tumba	Siembra y fertilización	Cosecha
Trabajo	Acondicionamiento del suelo y organización del territorio	Desyerbe, chapeo, control de hierbas y plagas. Fertilización del suelo	Selección y conservación de semillas

Fuente: elaboración propia con datos recolectados en trabajo de campo

Dadas las características del suelo en Yucatán: selva media, pedregoso, rocoso, adaptado a la agricultura y con presencia de agua del acuífero, el proceso de producción tradicional de la milpa es manual (con un uso reducido de maquinaria) y con rotación de la tierra para fines de la fertilidad. De acuerdo con Moya (2003) y Bautista (2005), desde la década de los noventa, la producción de alimentos era producto de cuatro años de barbecho. Sin embargo, lo ideal para el descanso de los suelos, según estos autores, es de 20 años. Esto se ha modificado según el modelo implementado para la producción de alimentos y la intensidad del uso de la tierra a lo largo de la historia.

Por otro lado, para llevar a cabo el sistema de la milpa se necesita una organización de trabajo específica a cada momento del temporal (organización del territorio, desyerbe, conservación de semillas, etc.), aunado a ello, la tradición ancestral maya, acompaña el proceso de trabajo con ceremo-

nias ancestrales para la producción de maíz, frijol y calabaza.⁵¹ Sin embargo, como consecuencia de la conquista, se hicieron cambios en la organización del trabajo y en la producción de alimentos, involucrando necesidades de los invasores a través de tributos.⁵²

El sistema que instauraron los invasores fue la encomienda (Uc, 2010), en donde el principal objetivo era obtener tributos (alimentos y rentas) y servicios personales (construcción de casas, trabajos domésticos, trabajos en telares, etc.) de los mayas, es decir, un tipo de explotación institucionalizada por la corona española. Imponiendo formas de trabajo y procesos, ajenos a las necesidades de los indígenas y fomentando la producción de alimentos externos a los locales (Mariaca, 2015). Empero, como consecuencia de la apropiación de territorios, el ascenso de las rentas e ingresos en unos cuantos conquistadores se formaron las estancias ganaderas como la principal unidad económica del siglo XVII en Yucatán (Uc, 2010).

Los estancieros buscaron enriquecerse, y lograron consolidar una producción de carne y cuero importante, al tiempo en que incrementó la demanda de alimentos para uso humano y para el ganado, promoviendo la agricultura a una mayor escala (Mariaca, 2015). Tal que para fines del siglo XVIII y principios del XIX, se fue consolidando la hacienda, en donde: además de impulsar la milpa, la industria azucarrera tuvo impacto en la economía durante los siglos mencionados (Uc, 2010), incentivando así el proceso de asalariar campesinos en las haciendas, ya sea por temporales, bajo las condiciones de producción de la milpa, o fijos, a través de la estructura de servidumbre. Esta organización del trabajo

⁵¹ De acuerdo con entrevistas realizadas a milperos y milperas en Sanahcat, Yucatán, persisten algunas ceremonias relacionadas al crecimiento del maíz tal como: el Sac Há, Cha'á Chaak, Jo'ché y Pa puul.

⁵² En estudios de Mariaca (2015) se menciona que los españoles incorporaron a los solares (tras patios) la producción de 21 plantas distintas y 8 animales.

permitió que la explotación permaneciera, aunque de forma distinta a la establecida por los invasores, la hacienda representaba una forma de esclavitud entre hacendado y trabajador asalariado basado en deudas, despojando a las y los campesinos del producto de su trabajo y obligándoles a permanecer en las haciendas por generaciones.

Junto con el desarrollo de la hacienda durante los siglos XVIII y XIX se fue gestando la industria del henequén, tanto que “el gobierno del estado de Yucatán insistió el 25 de abril de 1828, en repetidas órdenes que se debía cultivar henequén, obligando a todos los vecinos a sembrar anualmente en sus patios, cuando menos, diez matas de henequén” (Uc, 2010, p. 149). Aunque el henequén era consumido y producido de forma cotidiana por las costumbres mayas, a partir de la colonia se comenzaba a exportar, a través de productos manufacturados (hamacas, sogas, costales, etc.), pero no fue sino hasta el siglo XIX cuando se estimuló su producción para fines comerciales (Uc, 2010). Diversas fueron las leyes (por ejemplo, la ley de Cortés y la ley de Colonización) que contribuyeron a la distribución de los territorios y su privatización, lo que impulsó la constitución de las haciendas henequeneras.

La zona henequenera transitó de una producción local artesanal, a una industrial con capital extranjero. Sin embargo, en el proceso de ascenso de la industria henequenera surgió un movimiento social que frenó la dinámica de explotación y de producción durante 1847, este movimiento fue la “Guerra social maya”, conocida como la “Guerra de castas”.⁵³ A pesar de que dicha guerra desenfreó el crecimiento de la industria henequenera, no la desapareció, en cambio la industria henequenera resurgió a finales del siglo XIX y principios del XX, a través de un cambio en la producción agrícola; la explotación de los agaves para las demandas internas y externas, la inver-

⁵³ La Guerra social maya se refiere a la rebelión de los mayas contra los españoles y mestizos que explotaron e invadieron durante varios siglos. En esa lucha, se demandó la independencia política y económica de Yucatán.

sión extranjera, el desarrollo tecnológico a través de la máquina de vapor, la creación de nuevas rutas viales, tanto terrestres como marítimas, la producción de monocultivo del henequén, bajos salarios y la importación de mano de obra (Uc, 2010).

Los mejores años del “oro verde” fueron los años posteriores a la guerra social maya, y hasta 1918. Esta época se caracteriza por el ascenso histórico de las plantas henequeneras en el país, tal que, en 1901, Yucatán era el único productor de henequén en el mundo (fibras duras) (Canto, 2001). Muchas personas eran empleadas por este sector en los diversos procesos de producción, manufactura y comercialización de las fibras del henequén, dicha industria se convirtió en la principal fuente económica del estado.

Muchos campesinos que producían únicamente para el autoconsumo en sus territorios se incorporaron al proceso de trabajo industrial del henequén, a través de la venta de su fuerza de trabajo, de manera que este momento histórico fue determinante para la creación de la clase trabajadora y la clase privilegiada en Yucatán. Sin embargo, eso no significó la extinción de otras formas de organización del trabajo, pues aún perduraban formas preindustriales, tales como los peones y el sistema de deudas (Canto, 2001).

El auge del henequén fue disminuyendo desde 1918, porque surgieron nuevos productores (África, Salvador, Brasil, Cuba, entre otros) y con ello disminuyó su precio, tal que, en dicho año, Yucatán producía el 85% del henequén (Canto, 2001) y ya para 1929 sólo producía el 53% (Canto, 2001). Por otro lado, surgió la fibra sintética, la cual ofrece una mayor resistencia para su proceso de maquilado, y se produce en menor tiempo. Ello sin duda, determinó el declive irreversible de la industria. Otros factores importantes para la crisis del henequén devienen de la revolución mexicana: 1) se acabó con el peonaje y la servidumbre en las haciendas henequeneras, lo que provocó que la fuerza de trabajo se encareciera; y 2) la

privatización de las tierras no cultivadas y la sobreexplotación de las tierras (Canto, 2001).

Cuadro 2. Haciendas y jornaleros henequeneros de Yucatán de 1916 a 1936

Año	Haciendas	Jornaleros
1916	1000	60000
1926	800	30000
1936	600	25000

Fuente: elaboración propia con datos de Merchant, 2013.

Observamos en el cuadro 2, que la cantidad de jornaleros contratados en las haciendas se redujo un 41% en 20 años, lo que evidencia el descenso de la industria henequenera al final de la revolución mexicana. Sin embargo, durante la época cardenista se reconfiguró la estrategia económica de la agroindustria. El Estado asumió algunos años el control del henequén, a través de la repartición de tierras a campesinos,⁵⁴ el impulso de las exportaciones, la creación de programas para el campo y el otorgamiento de subsidios. Ello contribuyó a la creación de pequeños productores motivados a la producción de monocultivos, y se inauguró una forma híbrida del trabajador del henequén, por un lado, campesinos mayas, productores desde sus tierras,⁵⁵ y por otro lado, trabajadores jornaleros henequeneros, sujetos a la dinámica de la industria.

El argumento principal del por qué no funcionó la estrategia económica industrial de Cárdenas, fue que no había la infraestructura, y tampoco la inversión nacional suficiente para desarrollar el progreso económico. Además, se consideró que el Estado fue ineficiente en gestionar una industria como la del henequén en términos financieros (Merchant,

⁵⁴ La reconfiguración de las tierras fue a partir del reparto agrario de 1937. Se repartieron 30 mil hectáreas de henequén, representando el 80% de las tierras cultivadas y 451 mil hectáreas no cultivadas (Canto, 2001)

⁵⁵ “Cárdenas optó por enfatizar la idea de que el ejido era la unidad económica alternativa a la hacienda” (Merchant, 2013, p. 65)

2013). Aunque en este caso en particular se dudó de la capacidad del Estado para gestionar la industria, a principios de la década de los sesenta, se decidió crear a la empresa paraestatal Cordeleros de México (Cordemex), la plantación henequenera nacional más importante apoyada por el Banco Agrario. Sin embargo, el escenario del desarrollo de esta empresa estatal no fue alentador por sus precios no competitivos y la calidad inferior respecto a las fibras de otros productores, el incremento de fibras sintéticas y por el endeudamiento de los productores locales, situación que significó el agotamiento de las estrategias económicas públicas para salvar la plantación henequenera.

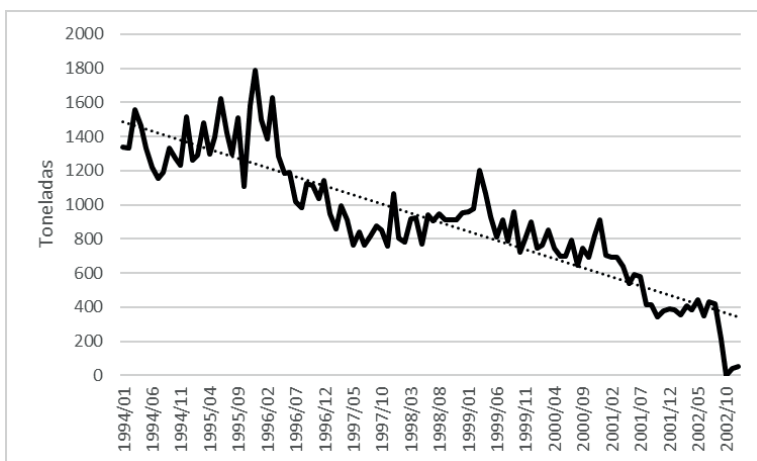
Ahora bien, la entrada del modelo neoliberal significó la privatización de la industria, y la minimización de las actividades del Estado para el impulso del desarrollo henequenero. En su lugar, se impulsó la liberación del mercado para la gestión de la industria, el fomento de la inversión extranjera y privada. La desaparición de la Cordemex, el despido de los trabajadores henequeneros, la conversión de los ejidos de colectivos a individuales, la apertura comercial y la indemnización de los ejidos henequeneros, así como la explotación de las tierras para el monocultivo, también fueron determinantes para la aplicación del modelo neoliberal en Yucatán (Canto, 2001).

Como resultado del desarrollo de la agroindustria, se afectó la fertilidad de la tierra; al no permitir la diversificación de los ecosistemas, el monocultivo condujo a la aparición de plagas, la pérdida de especies endémicas, situación que vulneró no sólo la dimensión ecológica de estos cultivos, sino también; la vida de los campesinos productivos, que dependían del henequén.

En términos de los trabajadores de la industria, estos fueron disminuyendo con el paso de los años y el modelo neoliberal. En 1972, el 50% de la población de Yucatán, dependía del trabajo del henequén, en 1984 sólo el 34% de la población y en 1991, sólo el 16% (Canto, 2001). Esto se relaciona con la disminución de la producción del henequén en el Estado como se

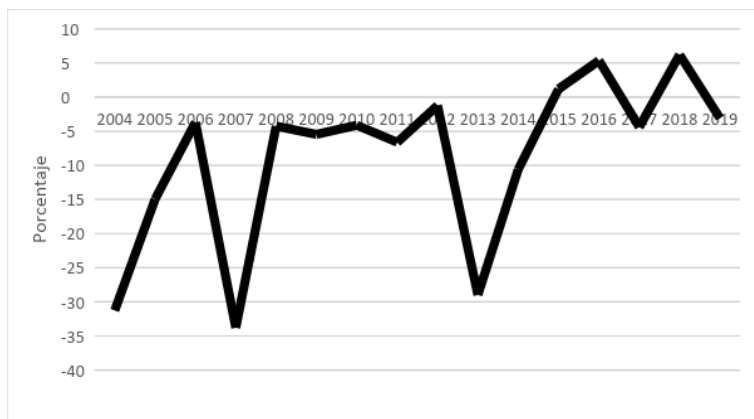
observa en la gráfica 1 y la gráfica 2. “En 1984 los gobiernos estatal y federal anunciaron conjuntamente el programa de Reordenación de la Zona Henequenera y Desarrollo Integral de Yucatán, que reconocía abiertamente que el henequén, actividad declinante, ya no podía fungir como palanca para el desarrollo de Yucatán” (Canto, 2001, p. 66), así que el rumbo de esta industria ha ido quebrantando con el paso de los años, y sobre todo desde finales del 2019 y principios del 2020, y las escasas plantaciones en los diferentes pueblos de Yucatán han desaparecido.

Gráfica 1. Producción de fibras de henequén en Yucatán de 1994 a 2002



Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

Gráfica 2. Crecimiento anual de la siembra de henequén en Yucatán de 2004 a 2019



Fuente: elaboración propia con datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP)

Frente al escenario antes expuesto, hay varias preguntas por plantearse: ¿qué sucedió con las familias que dependían de la producción del henequén?, ¿cuáles son las prácticas para sobrevivir después de la decadencia del oro verde?, ¿cuáles son las reconfiguraciones del trabajo en el ámbito agrícola después del henequén? Las respuestas a estas interrogantes representan el camino para entender que actualmente hay formas de organización del trabajo alternativas a la dinámica industrial henequenera, las cuales se desarrollan en los pueblos, a través de sistemas tradicionales de producción.

Dichas estrategias pueden verse como resultado de la falta de oportunidades de empleo al interior de los pueblos mayas, o como resultado de las crisis capitalistas. Sin embargo, también son resultado de procesos autónomos y de luchas históricas económicas y socioambientales que orillan a los habitantes a construir y organizar formas de vida que les permitan reproducirse.

2. DEL TRABAJO CAPITALISTA A LA PROPUESTA COMUNITARIA

Después del henequén y más recientemente después del COVID-19, los pobladores de las comunidades mayas se cuestionan cuáles son las alternativas para sobrevivir en un territorio que ha sido colonizado, despojado y explotado durante muchos años. Por un lado, buscan superar las prácticas de explotación del trabajo que han prevalecido a lo largo de los años; y por otro lado, buscan el fortalecimiento y/o la reconfiguración de las formas tradicionales de producción de alimentos como estrategia de supervivencia y autonomía.

En las comunidades mayas, las personas producen en un doble espacio, uno en donde producen sus alimentos de forma colectiva, usualmente es el monte y las parcelas, y otro en sus casas, dentro de los solares o traspatios. Sitios designados para la producción de árboles frutales, hortalizas, plantas medicinales, macetas ornamentales y la crianza de animales. Sin duda, el sistema de los solares permite varias funciones en los hogares: 1) son un paisaje que evidencia la vegetación endémica, 2) producen sombra y 3) son lugares en donde se producen alimentos para el intercambio, autoconsumo y venta.

Los alimentos más comunes producidos en estos espacios productivos son: aguacate, berenjena, calabacita, chile verde, elote, frijol, guayaba, lechuga, limón, maíz, mandarina, nance, melón, naranja, nopales, papaya, pepino, piña, plátano, sandía, soya, tomate, jitomate, toronja, jícaras, entre otros (SIAP, 2020). Según datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), durante el 2020 no se registró producción del henequén, ni para consumo interno, ni para venta al exterior, tal como lo muestra el cuadro 3, en cambio se registró un aumento en la producción de alimentos pasando del 41.56% de siembra y 53% de cosecha en 1980 al 100 de siembra y cosecha de alimentos en el 2020.

**Cuadro 3. Siembras y cosechas los pueblos de Yucatán
1980, 1994 y 2020**

Año	Siembra total	Cosecha total	% de henequén sembrado	% de henequén cosechado
1980	405508	286766	58.44%	47%
1994	275126	192554	35.60%	27.50%
2020	110001.96	72473.13	0%	0%

Nota: las cifras por año representan la suma de toneladas de siembras y cosechas de alimentos y henequén producidos en los diferentes pueblos de Yucatán.

Fuente: elaboración con datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera, dentro de las estadísticas de producción agrícola de 1980, 1994 y 2020.

3. CARACTERÍSTICAS ACTUALES DE LA PRODUCCIÓN LOCAL

El espacio del monte es en donde se lleva a cabo una parte del proceso de producción de la milpa,⁵⁶ aunque en algunos patios también se llega a producir un pequeño tramo de maíz. Este proceso productivo es realizado principalmente por hombres, aunque también hay productoras milperas que contribuyen con sus conocimientos y su trabajo, se produce por períodos temporales. En su mayoría es un proceso tradicional, sin maquinaria, y como consecuencia del cambio climático y los daños al suelo,⁵⁷ los ciclos productivos se han modificado, es decir, no son iguales a los ciclos marcados por los calendarios ancestrales o tradicionales (véase en el cuadro 1). Las fechas de siembra y

⁵⁶ De acuerdo con Terán (2009), el sistema de milpa anterior y el que perduró en la colonia fue el más productivo hasta ahora, porque mantuvo a más personas alimentadas, generando excedentes por encima de la autosubsistencia. Este autor argumenta que la pérdida de la producción de la milpa no es por la ineficiencia de dicho sistema, sino que, más bien, responde a los procesos socioambientales por los cuales ha transitado el territorio de Yucatán por decisiones de los capitales y los gobiernos.

⁵⁷ El uso de plaguicidas, herbicidas, fungicidas e insecticidas pone en riesgo la fertilidad de la tierra, contamina los mantos acuíferos y los cuerpos humanos y no humanos.

cosecha se han modificado en relación con las temporadas de lluvias y sequías actuales. Cada milpa tiene un sistema particular a las necesidades y a la organización del trabajo de cada campesino o comunidad. Tanto la organización de las actividades, como el producto del trabajo, les pertenecen a los campesinos.

La producción de los alimentos en la milpa o en los huertos no ocurre bajo el sistema de monocultivo, en cambio, en diferentes comunidades, se incentiva el policultivo para preservar las especies endémicas. En el pueblo de Sanahcat, por ejemplo, existe una organización conformada por habitantes nativos (milperos y milperas), llamada U Yich Lu'um (los frutos de la tierra),⁵⁸ los cuales proponen producir alimentos desde la agroecología y desde las formas tradicionales, retomando los saberes locales, las semillas nativas y la espiritualidad maya. Consideran que la agroecología es una práctica que permite fortalecer los tejidos comunitarios, que cuida los ecosistemas, permite la recuperación del suelo, construye la soberanía alimentaria, la economía familiar y recupera las formas ancestrales de producción de alimentos. En este sentido, los gobiernos actuales en Yucatán fomentan la diversificación de la produc-

⁵⁸ U Yich Lu'um es una organización creada en el 2009 de manera oficial, pero tiene sus orígenes a finales de la década de los noventa. Está formada por los miembros de una familia, otros integrantes del pueblo y por trabajadores externos al pueblo. Ellos y ellas, llevan a cabo diferentes actividades al interior del pueblo Sanahcat: 1) participan en la red de defensa del territorio TICCA, 2) incentivan y llevan a cabo la agroecología, 3) Consolidan: “La escuela para la vida”, en donde se fortalecen los aprendizajes comunitarios y 4) organizan proyectos productivos con mujeres de la comunidad. Dicha organización ha logrado marcar un camino para la recuperación de la producción de la milpa en su pueblo, establece redes con otras comunidades y otros países para cuidar los ecosistemas, incentiva desde las niñeces, la importancia de la identidad maya para la producción de sus alimentos, a través de enseñanzas en el huerto, la milpa, el monte, el meliponario y la parcela. El trabajo con las mujeres que propone U Yich Lu'um es acompañar diferentes espacios en donde las mujeres de su pueblo se reproducen, es decir, en el ámbito económico, acompañan proyectos productivos como la crianza de abejas meliponas y la venta de miel y subproductos, por otro lado, acompañan procesos vinculados con derechos.

ción de alimentos. Aunque, no todos los pueblos tienen acceso a apoyos a través de programas, en su lugar crean redes entre productores milperos para la socialización de semillas entre los diferentes pueblos o también consiguen recursos a partir de proyectos de universidades o empresas privadas.

De manera similar al monte, el espacio de los solares requiere una organización de diversas actividades (producción, consumo e intercambio). Estas actividades son generalmente organizadas y llevadas a cabo por mujeres y hace parte de los cuidados cotidianos del hogar. Lo que se produce en los solares es principalmente para el autoconsumo, pero algunas veces que lo producido en el patio es excesivo para la familia, por lo que este excedente se comparte con otros miembros de la comunidad a través de “regalos” o a través de la venta de estos alimentos o plantas (en menor medida). Cuando se regalan los productos del trabajo, el fundamento de los intercambios entre los sujetos no es el mercado, sino es en cambio la reciprocidad⁵⁹ y solidaridad. Si hay un intercambio, este no se hace simultáneo, si alguien regala algo, el otro no le da algún tipo de pago en ese momento, posteriormente ese otro le devuelve un regalo. Es una obligación social el compartir con otros y devolver lo que ya ha sido dado.

Una característica importante de los solares es que es un lugar en donde se llevan a cabo diferentes procesos de trabajo autogestivos, tal como la crianza de animales (cerdos, toros, abejas, gallinas y pollos) y el sostenimiento de la vida endémica de sus plantas y árboles (sujeta a los ciclos temporales). Además, cada familia elige qué comer⁶⁰ de acuerdo con sus

⁵⁹ Desde la antropología económica, la reciprocidad es una forma de intercambio en las sociedades “primitivas” que no se basa en un principio económico, sino que se funda en valoraciones éticas y morales particulares de una cultura (Nettel, 1993).

⁶⁰ La soberanía alimentaria es una estrategia local para enfrentar los desequilibrios socioecológicos y otorgar el derecho a la alimentación (qué comer, cuánto producir y cómo producir), arrebatado por el capital. Plantea la

capacidades productivas y su vínculo con las personas del pueblo u otras comunidades.

Las personas de estos pueblos en Yucatán no dependen de un salario para reproducirse al 100%, en contraste, gracias a las características de sus casas y sus ecosistemas, logran alimentarse, sobrevivir y vincularse con la sociedad de una forma alternativa a través de regalos, intercambios y obligaciones en sus pueblos. Tras la falta de oportunidades laborales al interior de sus pueblos, algunas personas migran⁶¹ o se incorporan a las estrategias productivas y turísticas que el Estado fomenta, ya sea en Yucatán o en estados muy cercanos, tal como Quintana Roo y Campeche. Sin embargo, muchas otras personas se quedan, y deciden seguir sembrando en sus tierras o tener algún comercio u oficio.

El territorio de Yucatán y el resto de la península (Campeche y Quintana Roo) está en tensión por el desarrollo de actividades económicas como el turismo, el sector porcino,⁶² la agroindustria,⁶³ el sector inmobiliario y los proyectos energéticos y de transporte (Flores & Deniau, 2019). Aunque este territorio se destaque por tener un porcentaje alto de propiedad social, ejidal y forestal,⁶⁴ el sector privado motivado por

posibilidad de producir alimentos fuera de la dinámica de mercado, bajo un sistema que conserve la vida de los ecosistemas.

⁶¹ Según datos del INEGI (2020), 14% de la población en Yucatán vive en áreas rurales y el resto en zonas urbanas. El 81. 2% de la migración total de la población, se dirige al interior de la república mexicana: Quintana Roo, Campeche, CDMX, Estado de México y Tabasco y el 18. 8% de la población total que migra de manera internacional, frecuentemente lo hace para Estados Unidos.

⁶² En febrero del 2023, pobladores de Sitalpech, Yucatán, se manifestaron para anunciar su rechazo a la granja porcina Kekén, la cual opera al interior de dicho pueblo, ocasionando daños a los mantos acuíferos y a la producción ecológica de sus alimentos, así como la generación de empleos precarios.

⁶³ Según datos de SIAP (2020), hay un incremento de monocultivos de soya Yucatán. Sin embargo, desde el 2012 se detuvo la producción de soya transgénica como resultado de las luchas sociales (Rivera & Ortiz, 2017).

⁶⁴ Propiedad social: 53.2% Yucatán, Campeche 55.8 y Quintana Roo 84.3%. Tierras ejidales: 69.9% en Yucatán, 65% Campeche y 94.4% Quintana Roo.

el Estado busca despojar territorios. Ejemplos de ello, son los proyectos de modernización y desarrollo turístico de Puerto Progreso, la ampliación y reubicación del aeropuerto, el Tren Maya y el impulso turístico de la zona de cenotes de Homún. La estrategia económica de Yucatán ahora es el impulso del turismo, pero consigo ha atraído a sectores inmobiliarios nacionales e internacionales y también sectores energéticos.⁶⁵

Frente a ello, se consolidan proyectos comunitarios en defensa del territorio, tal como el de U Yich Lu'um, bajo su incorporación a los Territorios y Áreas Conservadas por pueblos Indígenas y Comunidades locales (TICCA), en donde se busca crear alianzas con otras comunidades, países y organizaciones para la preservación de los ecosistemas, dado que son las comunidades campesinas e indígenas quienes sostienen aquellos espacios no urbanizados e intervenidos por las grandes capitales. Según datos de la Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), los territorios de comunidades indígenas ocupan el 22% de la superficie terrestre, pero el 80% de la biodiversidad del planeta está a su cargo (FAO, 2017). A su vez, se estima que el 91% del territorio protegido por estas comunidades indígenas se encuentra en condiciones ecológicas aceptables (Fondo Mundial para la naturaleza [WWF], 2021).

La propuesta de U Yich Lu'um, y la de otros actores defensores del territorio en Yucatán (Mujeres de Muna, Defensores del territorio Maya, Centro comunitario U kúuchil k Ch'í'ibalo'on, los pobladores de Sitilpech, entre otros), es recuperar sus tierras y producir en ellas los sistemas tradicionales de la milpa y la diversificación de la producción de alimentos para suplir las necesidades locales, además de compartir con otros pueblos los saberes y la conservación de sus especies

Superficie forestal, 44% Yucatán, 47% Campeche, 66% Quintana Roo. (Colectivo Goecomunes, et al. 2020, p. 5).

⁶⁵ Hasta el 2021 se contaba con 30 megaproyectos energéticos en Yucatán (Sánchez, 2021).

endémicas a través de las semillas. Defender el territorio, implica la defensa de los cuerpos de las y los trabajadores que se alimentan con productos que ellos y ellas mismos producen, rechazando los productos del exterior, por las consecuencias en su salud y en la fertilidad de la tierra.

La apuesta por lo local no es una estrategia fácil, en cambio plantea una forma radical de transformar los procesos productivos, la ideología y consolidar una resistencia frente a las dinámicas impuestas por el capital. En estas comunidades en resistencia, se busca tener autonomía económica y política, a través de la creación de estrategias como la defensa del territorio y la soberanía alimentaria, las cuales permiten ir ganando y desarrollando territorios y procesos autónomos de trabajo.

En México, las acciones políticas y económicas de autonomía que se realizan desde las comunidades campesinas e indígenas se ejecutan dentro de un contexto en donde el Estado es multicultural, más no plurinacional, y no da el reconocimiento a la heterogeneidad política, cultural y económica en las diversas regiones del país. La implicación de lo multicultural es homogeneizar los derechos y obligaciones de todos los que habitan en este país, y encasillar a todos bajo la concepción de individuo, alejado del reconocimiento de las diversas valoraciones éticas y morales de las organizaciones colectivas. El Estado mexicano se ha caracterizado por violentar la capacidad de autonomía de las comunidades indígenas, a través del no reconocimiento en la Constitución de sus derechos en cuanto a su autodeterminación política y económica, pero también a través del hostigamiento de sus defensores, y del arrebato de sus tierras.

El rechazo, la resistencia y la transformación de la dominación política del Estado implica, un desafío no sólo a nivel de gobierno, sino también, a nivel del sistema político global que desconoce la diversidad de formas de organización social más allá de lo planteado en la sociedad capitalista. La consideración de los miembros de las comunidades como su-

jetos políticos, permite entender que ellos tienen elementos y características para construir su realidad independiente del mandato del Estado mexicano y de la dinámica capitalista.

4. ANÁLISIS CATEGÓRICO DEL PROCESO, TIEMPO Y ESPACIO DE TRABAJO CAPITALISTA Y COMUNITARIO

El análisis de la organización del trabajo nos permite entender las características de cada modo de producción u organización social a lo largo de la historia (Postone, 2006). Tal que, a partir del análisis del trabajo podemos entender las relaciones sociales que se fundamentan el sistema capitalista y las que están fuera de él. En el modo de producción capitalista, el trabajo es el elemento central de todas las actividades sociales, sujetas a la esfera económica, en cambio, en las organizaciones comunitarias, el trabajo depende de otros procesos sociales, tal como la cultura y la autonomía política. Para comprender estas características del trabajo, propongo tres categorías (espacio, tiempo y proceso de trabajo) inspiradas desde la crítica a la economía política de Marx, y que permiten teorizar la organización comunitaria de los pueblos mayas yucatecos

4.1. Trabajo en el sistema capitalista

En el modo de producción capitalista, el proceso de trabajo es organizado por el capitalista con un propósito específico: acumular e incrementar el capital. Dicho proceso se divide en dos momentos, el proceso de producción de valor de uso y el proceso de valorización. El único fin del proceso de trabajo es la creación de mercancías para intercambiar, por un lado, el trabajador produce mercancías a cambio de un salario, y, por otro lado, el capitalista intercambia las mercancías producidas por el trabajador a cambio de su inversión más una ganancia. Para que pueda llevarse a cabo el intercambio entre capitalista y

trabajador, hay condiciones sociales que tienen que cumplirse: quien posee la fuerza de trabajo tiene la libertad de venderla en el mercado tal como el resto de las mercancías y quien vende la fuerza de trabajo lo hace por un tiempo determinado.

La enajenación del trabajo en el sistema capitalista no solo es una cuestión objetiva relacionada con la organización, el proceso y la apropiación del producto del trabajo, sino que también tiene un componente subjetivo. Esto se deriva de la concepción de la fuerza de trabajo como una mera mercancía cuyo único propósito es la valorización del capital, lo que conduce a que los individuos dentro de este sistema se comporten como autómatas, viéndose a sí mismos como elementos ajenos al proceso global de producción y circulación de capital. Este fenómeno se debe a que las funciones y actividades que los trabajadores desempeñan son impuestas por los capitalistas, quienes también se apropian del producto del trabajo.

Por lo tanto, ni el producto del trabajo, ni el proceso, ni la organización del trabajo le pertenecen al trabajador, de hecho, los trabajadores, asumen este proceso desde sus subjetividades, es decir, el punto de partida del proceso de trabajo es la planificación imaginaria de sus actividades impuesta por los capitalistas, en donde estos se apropian del objeto de trabajo –naturaleza– a partir de las ideas y planes impuestos por los capitalistas, de manera que no hay un vínculo armónico entre los trabajadores y la naturaleza que transforman porque esta es cosificada y sometida a la explotación del capital. La razón del por qué el trabajador lleva a cabo este proceso, es porque es su única vía de supervivencia, ya que no hay otra manera, ni posee otros medios para existir, si no es a partir de la venta de su fuerza de trabajo.

Por otro lado, la magnitud de valor presente en cada mercancía se determina a través del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Este tiempo de trabajo se erige como una norma social que pondera las decisiones de producción individuales de cada capitalista en el mercado, configu-

rando, de esta manera, la magnitud de valor de las mercancías. Esta dimensión temporal, en el contexto del sistema capitalista, se convierte en un elemento clave que no solo evalúa el proceso de trabajo, sino también estructura el espacio de la sociedad en su conjunto, es decir:

Determina la cantidad de tiempo que los productores deben invertir si aspiran a recibir el valor completo de su tiempo de trabajo. En otras palabras, como resultado de una mediación social general, el gasto de tiempo de trabajo se transforma en una norma temporal que no sólo es una forma abstracta, sino que permanece sobre y determina la acción individual... Justo cuando el trabajo se transforma en acción de los individuos en principio alienado general de la totalidad en la cual los individuos están subsumidos, el gasto de tiempo se transforma de un resultado de la actividad a una medida normativa para la actividad (Postone, 2006, p. 183)

En el sistema capitalista, la dinámica de las actividades sociales se encuentra regida por el tiempo de trabajo socialmente necesario. La reducción de este tiempo se convierte en una necesidad económica vital para el capital, ya que acelera el proceso de valorización y, en consecuencia, aumenta la productividad en la reproducción global del capital. Esta característica profundiza la desconexión entre el ser humano y la naturaleza, dado que se demanda una mayor producción de mercancías y la creación de nuevas necesidades de consumo a un ritmo acelerado. Esto, a su vez, conlleva la transformación de espacios que permiten el rápido crecimiento del capital. Entre estos lugares se incluyen bosques, selvas, montañas, lagos y ríos, que se ven sometidos a la voracidad de la producción capitalista. La destrucción de los ecosistemas, en este contexto, se convierte tanto en una consecuencia como en una condición para la acumulación y reproducción a gran escala del capital.

Por lo anterior, el espacio es una categoría fundamental para entender la dinámica capitalista del trabajo, esta tiene una discusión muy amplia en las ciencias exactas, pero disminuida en comparación respecto al tiempo. Sin embargo,

en economía el análisis del espacio no sólo se reduce, sino que se omite y si se aborda por alguna razón, no se estudia de forma unitaria con el concepto tiempo.

El estudio dominante del espacio tanto en economía como en las ciencias sociales se aborda desde una visión cuantitativa únicamente. El espacio a primera percepción es algo físico, en donde se sitúan objetivamente los humanos, los objetos y la naturaleza. Ahí se llevan a cabo las actividades humanas, ocurren fenómenos naturales y habitan cuerpos. Visto así, el espacio no emana problemas o conflictos, siempre está ahí, sin movimientos, ni transformaciones. Distante de su relación con el tiempo y de las determinaciones históricas, culturales y políticas. La medida del espacio ha sido un asunto reducido a formar unidades para explicar la realidad física; la extensión y su ubicación a partir de coordenadas, límites, longitudes y señalizaciones.

El estudio de la unidad espacio-tiempo en las ciencias sociales deviene desde un contexto histórico que permite describir las transformaciones de las diversas sociedades y desde una perspectiva lógica que permite explicar el funcionamiento de las sociedades a través de sus particularidades. La discusión del espacio en las ciencias sociales no es absoluta, ni homogénea, en cambio está dotada de determinaciones y especificidades históricas y geográficas que marcan estructuras políticas, económicas, ideológicas y culturales a las diversas sociedades, por lo que la dimensión cualitativa de su estudio es relevante y necesaria para entender a la sociedad en su conjunto.

Por lo anterior, la dimensión espacial del proceso de trabajo capitalista tiene la característica de expandirse y producirse para lograr una mayor acumulación del capital⁶⁶. “Es el espa-

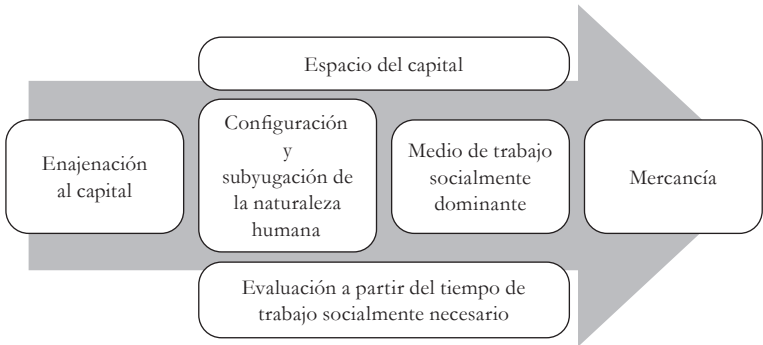
⁶⁶ El espacio capitalista busca expandirse para lograr una mayor acumulación del capital a través de la incorporación de diferentes actividades, lugares, necesidades sociales, población, ecosistemas, ciudades, pueblos, al proceso de valorización (Harvey, 2001).

cio y por el espacio donde se produce la reproducción de las relaciones sociales capitalistas” (Lefebvre, 1974, p. 223). Esto significa que el trabajo se objetiva en un espacio, y, el espacio capitalista, solo se logra bajo una dimensión temporal que determina el grado de valorización del capital y la forma en la que la humanidad actúa en sociedad.

El espacio productivo, no es el único que es utilizado para la acumulación del capital, en cambio hay otros espacios, como el financiero o espacios subjetivos como las ideas y los conocimientos. La producción del espacio (Lefebvre, 1974), es la integración al sistema capitalista de los lugares libres de esta relación social (no sólo el capital se encuentra en las empresas y los mercados); el mar, las montañas, el ocio, la ciudad, los cuerpos y la agricultura son algunos ejemplos. Socialmente hay una confianza en que el modo de producción capitalista no tendrá barreras que limiten la acumulación del capital, de alguna u otra forma habrá una estrategia que haga perpetuar su dinámica. Sin embargo, el espacio del capital está limitado al espacio planetario, sus recursos son finitos, y se agotarán en algún momento. Los costos de expansión y producción del capital son socioambientales e implican una contradicción intrínseca del modo de producción, tal como mencionó O’Connor (2001)⁶⁷.

⁶⁷ “Marx no llegó a sumar dos más dos y afirmar que las “barreras naturales” pueden ser barreras producidas de modo capitalista, es decir, una “segunda” naturaleza capitalizada. Insinuó, pero no desarrolló, la idea de que puede existir una contradicción del capitalismo que conduzca a una teoría “ecológica” de la crisis y de la transformación social. (O’Connor, 4, 2001).

Esquema 1. Proceso de trabajo capitalista



Fuente: elaboración propia con base en Marx (2011) y Marx (2013).

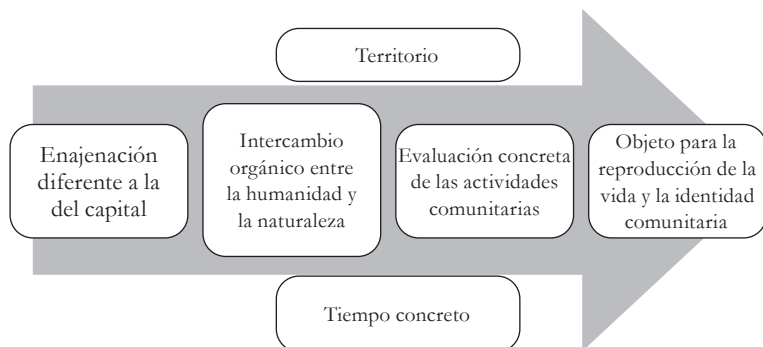
4.2. Trabajo comunitario

Ahora bien, el proceso de trabajo comunitario podría caracterizarse de la siguiente forma:

1. La planeación de la actividad de los trabajadores está sujeta a los ideales, cosmovisiones y espiritualidades comunitarias, mas no a la enajenación al capital.
2. La apropiación del objeto de trabajo se realiza a través de un intercambio orgánico entre la humanidad y la naturaleza, en donde se reproduce la sociedad con trabajo, pero también con trabajo se reproduce la naturaleza.
3. El objetivo del proceso de trabajo no es la producción de valores de cambio, ni ganancia, en cambio es la producción de un objeto que permita desarrollar la vida comunitaria y la conservación de los ecosistemas.
4. Las actividades que se realizan al interior de la comunidad están evaluadas por un tiempo concreto, es decir, por procesos sociales y naturales específicos.
5. El proceso de trabajo comunitario se realiza en un territorio disputado, cuyo fin es la resistencia a la

dinámica capitalista y la reconfiguración de sus modos ancestrales de producción.

Esquema 2. *Proceso de trabajo comunitario*



Fuente: elaboración propia

La dinámica comunitaria, es muy amplia, y es particular a cada región y a cada organización en el mundo. Lo común es algo multifactorial, va desde las características geográficas de una localidad, hasta las heridas históricas compartidas en una sociedad. También implica la identidad cultural asumida, la cual define las subjetividades de sus miembros y esta a su vez define las actividades de reproducción. En México, la comunidad se define y se habita desde diferentes perspectivas y costumbres. Sin embargo, en lo general, al interior de los pueblos que se organizan de esta forma, los procesos económicos están sujetos a otras esferas sociales, tal como se menciona en los cinco puntos anteriores y se desarrollarán a continuación. Los procesos que configuran y reconfiguran, los espacios, tiempos y procesos de trabajo, son los políticos, históricos y culturales los que definen y resignifican dichas categorías.

El proceso de trabajo comunitario no tiene como principal objetivo la producción de mercancías. En muchos casos, el objetivo es realizar un objeto que permita reproducir la vida, tanto de las personas que habitan el pueblo, como de

los ecosistemas que protegen. Para que esto suceda, las y los trabajadores inician la apropiación de la naturaleza bajo una cosmovisión o ideología específica, en donde la centralidad de su cuidado se basa en la preservación de la vida. Por ejemplo, para los mayas (y en otras cosmovisiones), la espiritualidad no se basa en entes abstractos, se basa en la naturaleza, la cual está viva, es un ente concreto que permite relacionarse con la humanidad bajo un “intercambio orgánico”, y donde los sujetos tienen el compromiso de mantenerla viva. Dicho intercambio orgánico entre la humanidad y la naturaleza se lleva a cabo a partir del trabajo, es este el que la transforma y modifica según el tipo de sociedad en la que se realiza. Como parte de la naturaleza, la humanidad necesita satisfacerse, pero lo hace justo a través de la naturaleza, “con la cual debe encontrarse en relación continua para no morir” (Marx, 2013, p. 38). Las necesidades que tiene que satisfacer la humanidad, tienen que ver con su lado “natural”, pero también con su lado social, las cuales ella, la humanidad misma modifica y crea a partir del trabajo.

La evaluación de las actividades implicadas en el proceso de trabajo comunitario, no están fundamentadas en la concepción del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario, en cambio, están determinadas por el tiempo concreto (Postone, 2006), esto es a partir de ciclos y procesos de la sociedad junto con la naturaleza. El tiempo concreto expresa ciclos de las relaciones sociales que dan cuenta a una dinámica específica de trabajo, también permite al interior de las comunidades, organizarse a un ritmo social que coincide con la realización de actividades colectivas y recurrentes planteadas desde las diferentes identidades culturales. El tiempo concreto es el elemento que permite la unión tanto del trabajo como el espacio en una dinámica comunitaria, porque este es el evaluador social de las actividades realizadas al interior de un territorio en

específico. Por ejemplo; los temporales de la milpa y los frutos en los solares o los procesos de la soberanía alimentaria, es decir la evaluación social, no es exclusivamente económica⁶⁸.

El proceso de trabajo comunitario no se evalúa desde la productividad de los trabajadores, o el desarrollo de las fuerzas productivas, el tiempo comunitario no se vincula a ningún proceso de valorización, en cambio se toma en cuenta todos los factores socioambientales que intervienen en la producción y en el qué hacer de los trabajadores.

Como se estudió anteriormente en los pueblos de Yucatán, desde antes de la conquista, las personas trabajaban y producían milpa basándose en los ciclos de temporales (véase cuadro 1). Ahí llevaban a cabo procesos de trabajo y jornadas laborales de acuerdo con los ritmos del sol, las lluvias y la luna. En contraste, bajo la producción del henequén y los monocultivos⁶⁹ en la dinámica capitalista, la producción no obedecía a procesos naturales, sino a las necesidades de producción del capital.

El tiempo concreto no sólo determina las actividades productivas en las comunidades, también organiza otras actividades fundamentales, por ejemplo: La fiesta es un proceso social que reúne diferentes procesos de trabajo. Cada año hay una calendarización de eventos que se llevan a cabo en los pueblos: los gremios, las vaquerías, las sociedades de niños, las corridas, las mañanitas y los santos, entre otros. Estas marcan el ritmo de trabajo de las personas que habitan los pueblos, ello implica la preparación de alimentos, la organización de bailes, creación de infraestructura, comercio, etc. La fiesta también es una estrategia para vender o intercambiar los

⁶⁸ La calidad del maíz, la producción en temporales, la invasión de plagas, el uso de semillas nativas, y la diferencia entre siembra y cosecha son algunos indicadores que utilizan los campesinos para evaluar su trabajo.

⁶⁹ Producir bajo el sistema de monocultivo hace que la tierra pierda sus nutrientes con mayor facilidad. En sentido contrario, el policultivo ayuda a mantener un mayor equilibrio en los nutrientes y microorganismos del suelo.

productos del trabajo de las y los artesanos, las mujeres tejedoras, productores de alimentos, herramientas, etc.

El espacio en donde se reproduce la dinámica comunitaria es importante categorizarla, porque en ella hay determinaciones históricas que necesitan tomarse en cuenta para entender la organización del trabajo. El espacio comunitario y sobre todo el maya, es un espacio politizado, explotado, invadido y transformado. Por ello, el análisis del Territorio⁷⁰ es fundamental para explicar el espacio comunitario. El territorio comunitario, no busca acumular riquezas, estos espacios conforman la resistencia que sostiene las principales reservas ecológicas en el mundo como se ha mencionado anteriormente.

Los campesinos, por ejemplo, llevan a cabo el proceso de su trabajo de la milpa en el territorio dotado de especies endémicas, pero también de identidad cultural para quienes lo trabajan. A partir de su trabajo realizan sus alimentos, al mismo tiempo que buscan reproducir una vida maya, conservando sus cosmovisiones y los ecosistemas. La recuperación de las formas tradicionales de producción va más allá de la recuperación de sus tierras, buscan resignificar sus espacios bajo sus contextos económicos, políticos y culturales actuales, antes bien, sujetos a las imposiciones de los grandes capitales y los gobiernos como se ha expuesto.

La unidad categórica entre el trabajo comunitario y el territorio ayuda a comprender los procesos internos de las diferentes formas de vida alternativas a la dinámica capitalista.

⁷⁰ Para Carlos Walter Porto (2009), la historicidad del espacio es necesaria en el contexto de América Latina porque sus pueblos han pasado por momentos de agravio y porque actualmente viven constantemente procesos de territorialización capitalista en contra de sus voluntades. A través de despojos y violencias impuestas, los indígenas y campesinos se enfrentan a la defensa y lucha de sus territorios. Este autor argumenta que los movimientos socioambientales van más allá de la búsqueda de tierras para trabajar, pues la lucha es por la defensa de sus formas de vida, de su identidad, de sus ecosistemas, de su gente. “Nosotros no queremos tierra, queremos territorio” (Ensabella, 2016), es una “lucha por la vida, por la dignidad, y por el territorio” (Porto, 2016).

CONCLUSIONES

El estado de Yucatán ha transitado por diferentes formas de dominación: la conquista, las haciendas y el sistema capitalista, implicando formas de organización de trabajo bajo explotación específica: siervos, peones, servidumbre y asalariados. Sin embargo, a lo largo de todos estos siglos de análisis, las campesinas y los campesinos no han dejado de producir alimentos en la milpa, solares y parcelas, y durante los últimos años han fortalecido sus sistemas autogestivos de producción como consecuencia de la crisis económica por el COVID-19 y el declive de la industria henequenera.

La producción tradicional de sus alimentos hoy en día es una estrategia de supervivencia para palear el desempleo, y la desigualdad de los ingresos. Sin embargo, también en muchos casos es una estrategia de defensa del territorio que motiva la recuperación del trabajo en sus tierras, para resignificarse y también retomar y reforzar su identidad maya, la cual ha sido fragmentada por más de tres siglos. En el pasado, el henequén condujo a la economía y al desvanecerse este sector, el Estado mexicano ha impulsado el turismo, la agroindustria, la inversión privada en energéticos, infraestructura y en el sector inmobiliario como estrategias del crecimiento económico, cuyo resultado es el despojo de los campesinos e indígenas mayas de sus tierras.

Por lo anterior, los diferentes pueblos en Yucatán se organizan para enfrentar los diversos conflictos que las atañen, y organizaciones como U Yich Lu'um nos enseñan que la organización del trabajo en comunidades mayas implica la resignificación del espacio de trabajo, a través del Territorio de vida y que el tiempo en el que se llevan a cabo sus actividades tiene que ver con los procesos y ciclos de sus temporales de la milpa y sus luchas sociales. Aunado a ello, el proceso de trabajo comunitario es una alternativa no solo para la reproducción de la sociedad, sino también para la naturaleza no

humana, ya que, a diferencia del proceso capitalista, este tiene un vínculo orgánico con los ecosistemas como resultado de su espiritualidad maya.

Los campesinos hoy en día buscan apropiarse de su territorio, buscar autonomías económicas y políticas para poder organizar procesos de trabajo basados en sus necesidades y en su contexto local, los medios de trabajo que utilizan no tienen una evaluación social abstracta, el objeto de trabajo hace parte de su reproducción cultural, por lo que su apropiación está determinada por una enajenación distinta a la del capital.

Las y los campesinos que viven en alguna comunidad maya podrán dedicarse a otros trabajos, tal como un oficio, el comercio o trabajo asalariado, salir de sus comunidades y migrar a otros lugares. Sin embargo, al interior de sus comunidades las personas se organizan de una forma particular, en la que son dueños del proceso de su trabajo y el uso de su territorio. Plantear al proceso, el tiempo y el espacio de trabajo como categorías fundamentales en el análisis de la organización del trabajo, contribuye al entendimiento de las economías locales y campesinas contemporáneas, pero también contribuye a plantear formas de vida alternativas a la capitalista.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bautista, F. E. (2005). *Diagnóstico campesino de la situación agrícola en Hocabá, Yucatán*. Terra latinoamericana.
- Canto, R. (2001). *Del henequén a las maquiladoras. La política industrial en Yucatán 1984-2001*. Géminis editores.
- Colectivo Goecomunes. Torres, G & Gómez, C. (2020). *Expansión capitalista y propiedad social en la península de Yucatán*. Versión del 26 de junio del 2020. https://www.researchgate.net/publication/342479704_Expansion_capitalista_y_propiedad_social_en_la_Peninsula_de_Yucatan

- Ensabella, B. (2016). *Un mundo en búsqueda de otras territorialidades*. Alfilo.
- FAO. (9 de agosto del 2017). *6 formas en que los pueblos indígenas ayudan al mundo a lograr el hambre cero*. FAO en Honduras. <https://www.fao.org/honduras/noticias/detail-events/en/c/1029005/>
- Flores, A & Deniau, Y. (2019). *El megaproyecto para la península de Yucatán*. Colectivo GeoComunes y el Consejo Civil Mexicano para la Silvicultura Sostenible, [CCMSS].
- Harvey, D. (2001). *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. AKAL.
- Lefebvre, H. (1974). La producción del espacio. *Revista de sociología*.
- Mariaca, R. (2015). La Milpa maya yucateca en el siglo XVI: evidencias etnohistóricas y conjeturas. *Sociedad y ambiente*.
- Marx, K. (2011). *El Capital. Tomo 1*. Siglo XXI.
- Marx, K. (2013). *Manuscritos de economía y filosofía de 1844*. Alianza.
- Merchant, L. (2013). Las finanzas del henequén (1902-1938). Dos modelos de banca y dos oportunidades perdidas. *Revista digital de historia y arqueología desde el caribe colombiano*.
- Moya, X. E. (2003). La agricultura campesina de los mayas en Yucatán. *Leisa revista de agroecología*.
- Nettel, P. (1993). El principio de reciprocidad desde la perspectiva sustantivista. *Política y Cultura*.
- O'Connor, J. (2001). *Causas naturales. Ensayos de marxismo ecológico*. Siglo XXI.
- Porto, C. (2009). De saberes y territorios: diversidad y emancipación a partir de la experiencia latino-americana. *Revista de la universidad bolivariana*.
- Porto, C. (2016). Estamos ante un otro léxico teórico-político de lucha y de la izquierda. (C. y resistencias, Entrevistador)
- Postone, M. (2006). *Tiempo, trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*. Marcial Pons.

- Rivera, A. & Ortiz, R. (2017). Producción de soya transgénica y miel en Yucatán, México. Impactos en la sustentabilidad de productores en Tekax. *Revista de economía*.
- Sánchez, J. (16 de octubre de 2021). Surcando megaproyectos entre eólicos, solares y un tren: la defensa territorial en la región biocultural de Yucatán. *La jornada*.
- Terán, S. &. (2009). *La milpa de los mayas*. UNAM, UNO.
- Uc, M. (2010). Las grandes haciendas 1900-1915. *Historia y cultura benequenera*. Instituto de cultura de Yucatán.
- WWF. (2021). *El estado de las tierras y territorios de los pueblos indígenas y las comunidades locales*. Versión del 16 de junio del 2021. <https://www.wwf.org.co/?367374/El-estado-de-las-tierras-y-territorios-de-los-Pueblos-Indigenas-y-las-Comunidades-Locales>

PARTE II

CONTRIBUCIONES DESDE LA PERSPECTIVA EMPÍRICA

Brechas salariales entre jóvenes trabajadores formales e informales en México

Humberto Guadarrama Gómez, Owen Eli Ceballos Mina y Josafath Ernesto Díaz González⁷¹

INTRODUCCIÓN

La desigualdad en las economías en desarrollo es una preeminente preocupación de la literatura económica contemporánea; el tema ha sido objeto de un gran número de estudios que buscan comprender y cuantificar sus implicaciones (Campos *et al.*, 2022). La economía del desarrollo de Debraj Ray (1998: 170) conceptualiza a la desigualdad económica como la disparidad inherente que habilita a ciertos individuos para realizar elecciones materiales, al tiempo que a otros se les priva de esas mismas opciones. La desigualdad no solo tiene una relevancia teórica, sino que, en términos prácticos, interfiere directamente con el funcionamiento de la economía y obstaculiza la consecución de objetivos macroeconómicos esenciales. El efecto neto de la desigualdad es contingente tanto a su estructura intrínseca como a la capacidad de los individuos para enfrentarla. El estudio de la desigualdad es importante para que los responsables de la política económica puedan diseñar e implementar acciones públicas que tiendan a contrarrestarla en busca del desarrollo (Piketty, 2015).

⁷¹ Profesores investigadores del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. CDMX, México. Correos electrónicos: hugg@azc.uam.mx, oecm@azc.uam.mx y jedg@azc.uam.mx

Uno de los espacios donde más se manifiesta y se reproduce la desigualdad es el mercado laboral; en este ámbito las disparidades de ingresos crean brechas relacionadas con aspectos como el género, la raza, los grupos étnicos, las discapacidades o la pertenencia a sectores específicos de la economía (Paz, 2013). Aunque la desigualdad surge y se manifiesta producto de múltiples factores, el fenómeno de la informalidad en el mercado laboral desempeña un papel central en su profundización y persistencia (La Porta y Shleifer, 2014; Maloney, 2004). Los mercados de trabajo informal, caracterizados por la falta de regulación laboral y de protección social, suelen explicados como el refugio de aquellos que enfrentan barreras de entrada al sector formal, o en otros casos, son vistos como un escape de empresas y trabajadores a las regulaciones e impuestos presentes en la formalidad (Perry et al., 2008).

Bajo los enfoques teóricos del mercado laboral segmentado o la visión de mercados heterogéneos, la precariedad de los empleos informales, sumada a la inestabilidad de ingresos y la ausencia de beneficios laborales, perpetúa no sólo la desigualdad existente, sino que puede exacerbarla. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la informalidad laboral impacta particularmente a tres segmentos demográficos: mujeres, adultos mayores y jóvenes. Martínez (2008) señala que los individuos pertenecientes a dichos grupos enfrentan mayores barreras para acceder a empleos con condiciones laborales óptimas, que ofrezcan seguro médico, contratos formales y prestaciones.

En México, según el Censo de Población y Vivienda de 2020 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), los jóvenes de entre 15 y 29 años suman alrededor de 31.2 millones de personas; es decir, son una cuarta parte de la población del país que enfrentan retos considerables al intentar integrarse al mercado laboral por su condición de ser jóvenes. Aunque existe un declive en el peso relativo de la juventud en el país, como un fenómeno de transición demográfica que

se observa desde hace tiempo, esta cifra de personas jóvenes no sólo continúa planteando un gran desafío en términos de su inclusión y desarrollo en los primeros años de vida laboral de estas personas, sino que también tiene implicaciones más amplias, como la necesidad de repensar y adaptar el sistema de pensiones por parte de las autoridades responsables para una población adulta mayor sostenible en el mediano plazo (García et al., 2021).

La OIT (2022) ha identificado varios desafíos que enfrentan los jóvenes al integrarse al mercado laboral. A pesar de contar con una formación académica, su falta de experiencia a menudo les coloca en una posición de desventaja frente a aquellos profesionales con trayectorias más consolidadas. A esto se suma que muchos jóvenes, mientras están en etapas de formación continua, también deben asumir responsabilidades familiares de manera temprana, lo que requiere de ellos una gran adaptabilidad en sus decisiones laborales. Es crucial reconocer que las elecciones que realizan las personas en estos años de juventud son determinantes de su desarrollo personal y profesional en el futuro. Infortunadamente, la estructura del mercado laboral de nuestras naciones en desarrollo no siempre le es favorable a la población más joven.

Tyrowicz, van der Velde y van Staveren (2018) señalan que la dimensión *edad* generalmente no es considerada en los análisis de brecha salarial por género. Aún más, señalan puntualmente la necesidad de paliar esta insuficiencia a la luz de reportes oficiales como el de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OECD, por sus siglas en inglés) que muestra que dicha brecha salarial de género en términos de ingresos brutos aumenta conforme lo hace la edad (OECD, 2012). Esta carencia —no incluir la edad— se extiende a los análisis de brecha salarial, ya sea por falta de información o por que la edad no ha sido considerada como un factor determinante de las diferencias entre las percepciones de los

trabajadores, al margen del tipo de actividad que desempeñen e incluso si lo hacen en la informalidad.

Aunque una economía emergente vinculada al mundo digital abre un abanico de oportunidades innovadoras para la juventud, es una realidad que la dependencia de sitios electrónicos para conseguir empleo y la incertidumbre sobre sus ingresos futuros en una economía cada vez más competida y con menores retornos del capital humano, añaden una capa de vulnerabilidad sobre esta población. Es común que jóvenes con niveles de educación avanzada encuentren obstáculos para acceder al sector formal, llevándolos a considerar opciones en la informalidad (Morales, 2016). En este contexto, es frecuente que los jóvenes se vean vinculados con empleos informales de carácter precario y de baja productividad; empleos en los que, aunque ellos posean habilidades que superan las demandadas por sus empleadores, los salarios que obtienen son bajos frente a los del sector formal.

En este capítulo se abordan cuestiones sobre el comportamiento de los salarios reales de trabajadores jóvenes formales e informales en México entre 2005 y 2022; nos preguntamos por cuáles son los determinantes de la brecha salarial entre estos grupos de trabajadores y si existen procesos de convergencia sobre dicha brecha a lo largo del tiempo. Para dar respuesta a estos cuestionamientos, se usan datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI para examinar los determinantes y la trayectoria de la brecha salarial entre jóvenes trabajadores en los sectores formal e informal. Primero describimos el comportamiento de los salarios de la población de interés por sector de actividad económica y por niveles de acumulación de capital humano. Luego, se descompone la brecha salarial en características observadas (factores explicativos de capital humano) y las que obedecen puramente al carácter no observado de la informalidad usando la metodología Oaxaca-Blinder; por último, se aplican técnicas de convergencia beta (absoluta y

condicional) y convergencia sigma para analizar la dinámica de la brecha salarial.

El argumento central de este capítulo sostiene que los jóvenes empleados en el sector informal de la economía reciben salarios significativamente más bajos que aquellos que están integrados en el mercado laboral formal y que la brecha salarial en México tiende a mantenerse en el tiempo. Las disparidades salariales pueden resultar de diferencias en factores observados como el nivel educativo, el género, la edad, la localidad de residencia y el sector económico; pero también de un conjunto de no observables atribuidos al carácter informal del empleo en que se ocupan los jóvenes. Se infiere que, si la brecha es persistente en favor de los salarios del sector formal, incluso después de controlar por características observables, la decisión de los jóvenes de ocuparse en el sector informal se ajusta más al enfoque teórico de un mercado laboral segmentado que excluye a parte de la población, y no a la hipótesis de ocupación informal voluntaria como resultado de la decisión óptima de los jóvenes en un mercado competitivo.

El diseño de este estudio se organiza en seis secciones incluyendo esta introducción y las conclusiones. En el segundo apartado se lleva a cabo una breve revisión de la literatura relacionada con las brechas salariales y la informalidad, centrándose específicamente en segmentos poblacionales como los jóvenes. La tercera sección se dedica a describir la brecha salarial de los jóvenes mexicanos en presencia de diversos indicadores sociodemográficos y económicos, desagregando la información según su inclusión en los sectores formal o informal de la economía. En la cuarta, se describe el método para el cálculo de la brecha salarial por el método de Oaxaca-Blinder y se presentan sus resultados de los determinantes de la brecha. En la quinta sección, se presenta el método y los resultados correspondientes al cálculo de la convergencia beta, en sus formas absoluta y condicional, y la convergencia sigma. Por último, se presentan las conclusiones del estudio.

1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Las brechas –y la desigualdad– salariales se encuentran presentes en todo tipo de economías, están en países desarrollados y en vías en desarrollo, en Europa, Asia y América. También es cierto que se pueden considerar varios tipos de brechas salariales: por género, por edad, por educación, sectorial, etc. Si bien es cierto que existe consenso con respecto a que las brechas salariales no son deseadas y en cierta medida reflejan debilidades estructurales del mercado laboral y de la economía, por otra parte, la producción académica en torno a las brechas y desigualdades salariales es prolífica y se ha intensificado en las últimas décadas. A continuación, hacemos un repaso de artículos recientes que hemos seleccionado sobre brechas salariales con énfasis en grupos etarios y el carácter formal-informal de los trabajadores.

Birgitta (2021) analizó la desigualdad y la movilidad intergeneracional del ingreso en Suecia entre 1983-2010. Para ello, estudió la evolución de dos cohortes entre los 35 y 53 años de edad, los grupos corresponden con los nacidos en 1948 y en 1958. Entre sus hallazgos destacan que la movilidad entre las mujeres del quintil más bajo aumentó y disminuyó en el más alto, sucede lo contrario entre los hombres; que los hombres de bajos ingresos nacidos en 1958 se quedaron rezagados; y que la educación ha disminuido su importancia para una mejora en la movilidad.

Tyrowicz, van der Velde y van Staveren (2018) realizaron un análisis sobre el mercado laboral alemán. Sus resultados muestran que la brecha salarial se incrementa con la edad de los trabajadores, aún más que la brecha salarial de género persiste y se profundiza a mayor edad. Para lograr estos resultados los autores emplearon un modelo *probit* donde la variable dependiente es el género y emplearon tres conjuntos de controles: características del hogar, capital humano y variables sobre empleo. Cabe mencionar que estos investigadores encontraron algunas tendencias sobre las mujeres las cuales pueden se con-

sideraban no convencionales o que contravienen la percepción de la participación de las mujeres en el mercado laboral conforme aumenta su edad: tienen más educación que los hombres, cada vez tienen menos hijos y lo hacen a mayor edad.

Töpfer (2020) estudió la brecha salarial de edad en Italia entre 2005-2016 con énfasis en los grupos de 35-54 y 55-65 años. Sus resultados muestran que existe una brecha en la distribución de los salarios y que se acentúa con la edad. La autora concluye que las brechas se explican principalmente por la heterogeneidad de los trabajadores en términos de trabajador, trabajo e industria; en este sentido, sólo considera características del mercado laboral y no emplea otro tipo de atributos como los sociodemográficos.

También para el caso italiano, Castagnetti, Rosti y Töpfer (2020) emplean un enfoque de machine learning para determinar la brecha salarial de edad entre trabajadores jóvenes y viejos. Las autoras concluyeron que la discriminación de pago en contra de los trabajadores jóvenes sólo es percibida y no real, explican este resultado porque este grupo tiene menos características productivas —como años de estudio, años de experiencia y tipo de contratación— y el pago por dichas características es el mismo al margen de la edad.

Mamun, Arfanuzzaman y Jahan (2023) hicieron un análisis del mercado laboral de Bangladesh para 2010 y 2016 empleando diferentes desagregaciones y consecuentemente distintas brechas salariales, entre las cuales las que crecieron entre los años de estudio son por magnitud: de género, rural-urbano y sectorial. Aunado a lo anterior, infieren que la educación y la experiencia inciden favorablemente sobre el ingreso tanto en áreas rurales como urbanas. Llama la atención que las estimaciones de estos autores muestran que los retornos potenciales de la educación son mayores para las mujeres que para los hombres.

Ruiz-Tagle (2007) realizó un estudio sobre la desigualdad salarial en Chile durante poco más de medio siglo, de 1950

aparentemente hasta 2007, centrado en los hombres de 15 a 65 años ya que este género presentó mayores tasas de participación en el trabajo y sus empleos eran de tiempo completo durante el periodo de estudio, el grupo etario corresponde con la edad productiva. Esta determinación obedece a eliminar o minimizar las distorsiones en su análisis sobre el mercado laboral chileno. Bajo estas consideraciones y considerando cinco grupos etarios (15-24, 25-34, 35-44, 45-54 y 55-65 años), el autor muestra que la desigualdad salarial es más grande en las cohortes más altas durante todo el periodo de análisis, pero también, que la desigualdad aumentó más rápido entre los grupos más jóvenes.

Otro aspecto que Ruiz-Tagle (2007) exploró es la desigualdad en función del nivel de educación, y encontró que desde la mitad de los 1990 la desigualdad salarial es de mayor magnitud entre más educación tienen los trabajadores y sus retornos son también de mayor cuantía. Por su parte, Espinoza y Paredes (2010) también estudiaron la fuerza de trabajo chilena para un periodo similar, entre 1965-2005, atendiendo a una clasificación por grupos de género, edad y escolaridad. Encontraron una alta sustitución entre hombres y mujeres jóvenes con alta escolaridad, lo cual sugiere la expulsión de trabajadores calificados o de los mayores estratos de calificación entre los jóvenes.

Castro, Rodríguez y Ramos (2021) realizaron un artículo acerca de la brecha salarial en México; en particular, estudiaron el comportamiento de las diferencias salariales de género incorporando la dualidad formalidad-informalidad, para determinar si existe convergencia regional de este fenómeno en nuestro país. Estos autores encontraron una reducción de la brecha salarial de género entre las entidades federativas para el periodo 2005-2017, impulsada por la disminución de la parte no explicada entre los trabajadores informales, en otras palabras, por el decremento de la brecha salarial entre los tra-

bajadores informales que no corresponde con el género del trabajador.

Valdez y García-Fernández (2022) plantearon un modelo –regresión por cuantiles– salarial el cual incorpora la interacción espacial intrarregional con el objetivo de identificar la relación espacial de la desigualdad salarial. Sus hallazgos más significativos son: i) cuando aumenta el salario promedio de un municipio, baja el de los otros de su misma región, ii) la productividad incrementa la desigualdad salarial, y iii) mayor presencia de migrantes en municipios de salario promedio alto genera más desigualdad salarial entre los municipios.

Esta revisión muestra que las brechas salariales ocurren y son tema de estudio en distintas partes del orbe y en diferentes tipos de sociedades y economías. Si bien es cierto que recientemente existen más trabajos que estudian la brecha salarial de edad, no es común encontrar estudios que aborden la brecha entre formalidad e informalidad para los jóvenes. En este trabajo consideramos que existe una relación entre la economía informal y las disparidades salariales entre jóvenes mexicanos. Ablaza, Western y Tomaszewski (2021) afirman que el binomio formalidad-informalidad es evidencia de la estructura económica y del nivel de desarrollo de un país. Estos autores refieren dos enfoques en la explicación de la informalidad. En el primero, dicho sector sin regulación ni protección social es resultado de un mercado dual, segmentado por barreras de entrada, por lo que los individuos que no son absorbidos por el sector formal se incorporan involuntariamente en la informalidad; el segundo enfoque asume mercados competitivos en los que la informalidad es una elección voluntaria y óptima como un escape a los costos de la regulación laboral.

Una de las características de los artículos de esta revisión es el variado uso de técnicas y métodos cuantitativos; incluso, algunos no convencionales como el enfoque de *machine learning* empleado por Castagnetti, Rosti y Töpfer (2020) y el espacial de Valdez y García-Fernández (2022). Más allá

de las metodologías, para efectos de este trabajo se debe reconocer que la literatura especializada aún no determina factores específicos universales sobre las distintas brechas salariales; estos determinantes son producto de las características de cada economía y de sus individuos. Por ello, asumimos que, si la informalidad refleja el nivel de desarrollo y la estructura de la economía, entonces dicho sector es determinante de las disparidades salariales; más aún para grupos de jóvenes que enfrentan barreras de entrada al mercado laboral y para quienes la informalidad está más asociada con un enfoque dual de exclusión, que con el de una decisión óptima en un mercado competitivo.

2. ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

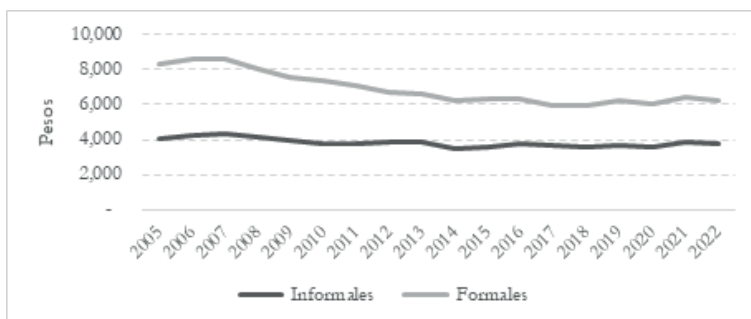
La ENOE es la fuente de información más importante en nuestro país para estudiar el mercado laboral. Provee datos mensuales y trimestrales que cubren áreas como la composición de la fuerza laboral, el empleo, la informalidad, el subempleo y el desempleo de México. Asimismo, la ENOE es una encuesta con frecuencia de levantamiento trimestral que compila y ofrece datos para localidades urbanas y rurales, incluyendo todas las entidades federativas del país y 39 de las ciudades más importantes de forma representativa⁷². Para los propósitos de este trabajo, se han utilizado datos del tercer trimestre de cada año, para el período 2005 a 2022, con especial énfasis en los jóvenes mexicanos entre 15 y 29 años de edad. Se emplea el tercer trimestre debido a que es el periodo de levantamiento con menor volatilidad en los ingresos laborales.

⁷² La ENOE también brinda datos longitudinales. La muestra corresponde a un panel rotativo de las condiciones laborales de personas a las que se les da seguimiento durante cinco trimestres consecutivos. Para los fines de este capítulo no es necesario el uso de los datos panel de la encuesta.

La Gráfica 1 muestra la evolución del ingreso laboral mensual real para jóvenes trabajadores formales e informales a lo largo del período de análisis. Se observa que, de manera consistente, los jóvenes trabajadores en el sector formal han percibido un ingreso laboral superior en comparación con aquellos en el sector informal. Entre 2007 y 2017 se observa una caída de los salarios reales de los jóvenes formales de alrededor de 2 mil pesos, hasta presentar un comportamiento relativamente constante en los últimos alrededor de los 6 mil pesos mensuales. Por otro lado, los ingresos de los jóvenes en el sector informal muestran menor variabilidad a lo largo del tiempo, manteniéndose en un rango más constante alrededor de los 4 mil pesos y sin reducciones significativas como las observadas en el sector formal.

Asimismo, la Gráfica 1 muestra que la brecha salarial entre ambos grupos de trabajadores jóvenes se ha estrechado en el tiempo; esta reducción de cerca de la mitad de la brecha inicial puede atribuirse a una importante disminución en los ingresos reales de los jóvenes en sector formal, mientras que los ingresos en el informal han mostrado una tendencia más constante en el tiempo. Para continuar explicando el comportamiento de la brecha en el periodo de estudio, en las Gráficas 2 y 3 se presenta el desempeño de los salarios de los jóvenes formales e informales para localidades rurales y urbanas respectivamente.

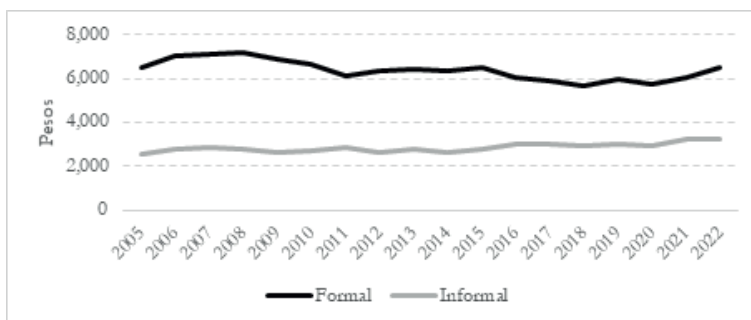
Gráfica 1. Ingreso laboral mensual promedio por sector formal e informal



Nota: pesos constantes de septiembre de 2022.

Fuente: elaboración propia con datos de las ENOE 2005-2022, tercer trimestre.

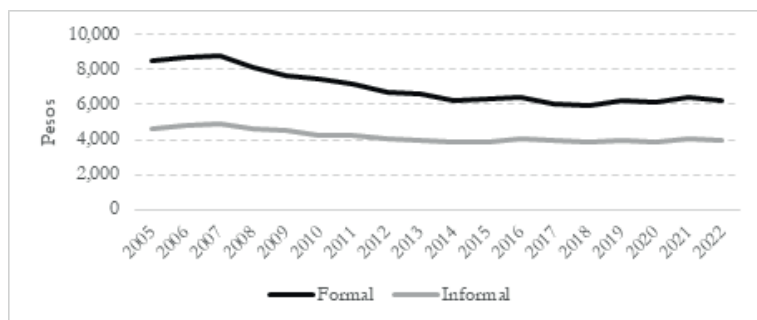
Gráfica 2. Ingreso laboral mensual promedio en localidades rurales por sector formal e informal (2005 – 2022)



Nota: pesos constantes de septiembre de 2022.

Fuente: elaboración propia con datos de las ENOE 2005-2022, tercer trimestre.

Gráfica 3. Ingreso laboral mensual promedio en localidades urbanas por sector formal e informal (2005 – 2022)



Nota: pesos constantes de septiembre de 2022.

Fuente: elaboración propia con datos de las ENOE 2005-2022, tercer trimestre.

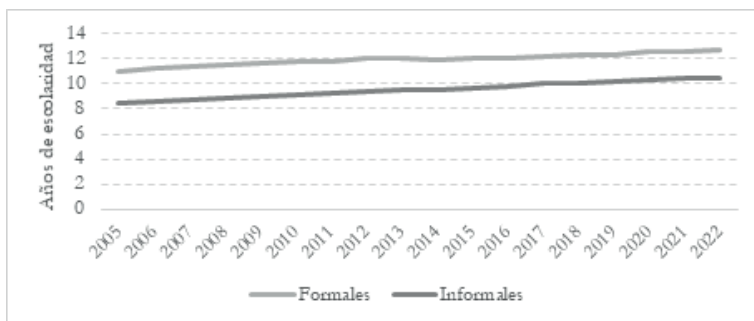
Al desglosar los ingresos laborales de jóvenes trabajadores en el sector rural, la Gráfica 2 indica que a lo largo del periodo de estudio la brecha entre jóvenes trabajadores formales e informales es relativamente constante alrededor de 4 mil pesos, siendo más amplia que la del conjunto de trabajadores del país que se reduce a 2 mil pesos al final del periodo. En las localidades rurales, los salarios reales del sector formal presentan fluctuaciones moderadas, pero desde 2018 una tendencia general al alza. Por otro lado, los ingresos del sector informal permanecen relativamente estables y son más bajos, con un leve aumento que como tal no reduce sustancialmente la brecha.

En lo que respecta a las localidades urbanas, la Gráfica 3 muestra que la brecha entre los trabajadores tiende a reducirse levemente a lo largo del periodo observado, con el sector formal manteniendo una ventaja considerable en ingresos sobre el sector informal. Los trabajadores formales urbanos experimentan un declive en sus ingresos entre los años 2007 y 2017, seguido de una relativa estabilización y luego un leve ascenso post-2017, un comportamiento que conduce al promedio nacional. En contraste, los ingresos en el sector informal muestran una tendencia más estable y plana, con una

ligera tendencia al alza en los últimos años, aunque esta tendencia no modifica significativamente la brecha existente con el sector formal.

La Gráfica 4 expone la evolución de los niveles promedio de escolaridad entre los jóvenes trabajadores de los sectores formal e informal a lo largo del período analizado. Se registra un aumento progresivo en la educación para ambos grupos, lo que podría indicar un acceso ampliado a la educación o una mejora en la acumulación de formación académica por parte de la juventud. Se destaca que los trabajadores formales presentan de manera consistente más años de escolaridad, generalmente a nivel de preparatoria o incluso educación superior, en comparación con aquellos en el sector informal, cuyos niveles se asocian más con la educación secundaria y el bachillerato. Esto podría señalar requisitos educativos más exigentes para acceder al empleo formal. Durante el periodo estudiado, la diferencia en la escolaridad entre los dos sectores se mantiene relativamente estable, sugiriendo que las mejoras en la educación están avanzando en paralelo para ambos tipos de empleo.

Gráfica 4. Años de escolaridad promedio por sector formal e informal (2005-2022)



Fuente: elaboración propia con datos de las ENOE 2005-2022, tercer trimestre.

Al tercer trimestre de 2022, el Cuadro 1 relativo a la participación y los ingresos de los jóvenes trabajadores por sectores de

actividad muestra que los trabajadores formales se concentran exclusivamente en la industria manufacturera (0.57), mientras que el sector informal es mayoritario en el resto de las ramas productivas, principalmente en el sector agropecuario (0.95), la construcción (0.84), el comercio (0.65) y los servicios (0.58). Los ingresos laborales mensuales promedio son consistentemente más altos en el sector formal en todas las ramas de actividad, destacando la rama de la construcción con el ingreso promedio más elevado (8,581 MXN). Por otro lado, el sector informal muestra ingresos considerablemente más bajos, siendo el sector agropecuario el que presenta el ingreso promedio más bajo (2,751 MXN).

Cuadro 1. Participación e ingreso laboral mensual promedio por rama (2022T3)

Rama	Formal		Informal		Ingreso laboral mensual promedio
	<i>Participación</i>	<i>Ingreso laboral mensual promedio</i>	<i>Participación</i>	<i>Ingreso laboral mensual promedio</i>	
Construcción	0.16	8,581	0.84	5,753	6,250
Industria manufacturera	0.57	6,338	0.43	3,890	5,469
Comercio	0.35	5,684	0.65	3,115	4,071
Servicios	0.42	6,163	0.58	4,111	4,999
Agropecuario	0.05	6,560	0.95	2,751	3,078

* Nota: cifras expresadas en pesos constantes de septiembre de 2022 y ajustadas por factor de expansión.

Fuente: cálculos propios con datos de la ENOE 2022, tercer trimestre.

En el Cuadro 2 se desglosa la participación e ingreso laboral mensual promedio, segmentando los datos por sector económico (primario, secundario y terciario) y formalidad del empleo para el tercer trimestre de 2022. Se observa que, en los sectores primario y terciario, la mayor parte de los trabajadores son informales (0.88 y 0.55, respectivamente); mientras que, en el secundario,

la mayoría de los jóvenes trabajadores se ubica en el sector formal (0.56). Asimismo, se observa que, en todos los casos, los ingresos del sector formal son superiores que los del sector informal, destacando el sector secundario donde se presentan los ingresos promedios más elevados, con 5,753 MXN en promedio. Estos hallazgos sugieren que la formalidad del empleo influye más en las diferencias de ingresos que el sector de actividad en sí, con el sector formal proporcionando consistentemente mayores ingresos en comparación con el informal; pero también se debe decir que, en el sector informal, los jóvenes trabajadores experimentan más diferencias salariales según la actividad y el sector económico que si se encuentran en el sector formal.

Cuadro 2. Participación e ingreso laboral mensual promedio por sector económico (2022T3)

Sector	Formal		Informal		Ingreso laboral mensual pro- medio
	<i>Participación</i>	<i>Ingreso laboral mensual promedio</i>	<i>Participación</i>	<i>Ingreso laboral mensual promedio</i>	
Primario	0.12	6,560	0.88	2,751	3,078
Secundario	0.56	6,649	0.44	4,802	5,753
Terciario	0.45	6,010	0.55	3,736	4,671

* Nota: cifras en pesos constantes de septiembre de 2022 y ajustadas por factor de expansión.

Fuente: cálculos propios con datos de la ENOE 2022T3.

En resumen, los datos analizados sugieren la existencia de una brecha salarial persistente y pronunciada entre los trabajadores jóvenes formales e informales de México, que se manifiesta en términos de la localidad, de la acumulación de capital humano y de las ramas y sectores económicos. La informalidad juega un rol crucial en perpetuar las diferencias salariales, con trabajadores informales ganando menos que sus contrapartes

formales, independientemente del entorno. Esta disparidad pone de manifiesto los desafíos estructurales del mercado laboral mexicano y subraya la necesidad urgente de políticas dirigidas a reducir la informalidad, promover el empleo formal y asegurar que las inversiones en educación se traduzcan en mejores oportunidades laborales y en una mayor equidad salarial para los jóvenes mexicanos.

3. DETERMINANTES Y DESCOMPOSICIÓN DE LA BRECHA SALARIAL

3.1 Metodología de la descomposición Oaxaca-Blinder

Para evaluar la brecha salarial y sus componentes, se aplica la metodología de descomposición de Oaxaca (1973) y Blinder (1973), basada en la ecuación salarial de Mincer (1974). La ecuación salarial de Mincer tiene como base un modelo de regresión lineal, por Mínimos Cuadrados Ordinarios, que toma como variable dependiente el logaritmo del salario del trabajador i en función de variables explicativas como los años de escolaridad y la experiencia laboral (lineal y cuadrática), como se muestra en la ecuación 1.

$$\ln(W_i) = \alpha + \beta_1 educ + \beta_2 exper + \beta_3 exper^2 + \varepsilon_i \quad (1)$$

En la ecuación 1, el parámetro α es el intercepto, mientras que el β_1 mide el retorno porcentual del salario por cada año de escolaridad adicional, los parámetros β_2 y β_3 miden el efecto de la experiencia salarial en el logaritmo del salario, y ε_i es el término de error aleatorio.

La descomposición Oaxaca-Blinder lo que busca es dividir la muestra de trabajadores en dos grupos, A y B, y comparar sus variaciones. El criterio de división puede basarse en criterios como género, etnia, criterios etarios, entre otros, o con

base en la formalidad del empleo, como en este trabajo. De esta forma, se plantean dos ecuaciones con la misma estructura, para cada uno de los grupos, como se muestra en las ecuaciones 2 y 3.

$$\ln \ln (W_A) = \alpha + \beta_1 X_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

$$\ln \ln (W_B) = \alpha + \beta_1 X_i + \varepsilon_i \quad (3)$$

Donde W_A y W_B representan el salario, expresado en términos logarítmicos, de cada uno de los grupos; X_i son los determinantes del salario, β es un vector de parámetros que se asocian a las características y U_i es el error aleatorio. A partir de las ecuaciones 2 y 3 se calcula la diferencia salarial entre hombres y mujeres con la siguiente ecuación:

$$W_A - W_B = \beta (X_A - X_B) + X_A (\beta_B - \beta_A) \quad (3.4)$$

La diferencia $\ln \ln (W_A) - \ln \ln (W_B)$ representa la brecha salarial logarítmica entre los trabajadores pertenecientes a los grupos A y B, la cual se divide en dos componentes: uno explicado y otro no explicado. El primero se explica por diferencias en las características observables de los trabajadores de cada grupo; el segundo es un componente “no explicado”, el cual podría indicar procesos no observables como la discriminación.

En este trabajo se usa el ingreso laboral mensual de trabajadores de entre 15 y 29 años, el cual se deflacta a precios constantes de septiembre de 2022, con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Para identificar a los trabajadores formales de los informales, se emplea la variable de la encuesta que informa sobre la formalidad del trabajo principal de la persona. De este modo, el modelo cuenta con un grupo de trabajadores formales y otro de trabajadores informales. Asimismo, además de las variables presentes en la ecuación de Mincer, se introducen como variables de control el número de horas trabajadas al mes, si el trabajador es mujer y si proviene de una localidad rural, si participa en el

sector primario o terciario de la economía, como se muestra a continuación:

$$\ln(W_i) = \alpha + \beta_1educ + \beta_2exper + \beta_3exper^2 + \beta_2mujer + \beta_2horas + \beta_2rural + \beta_2secprim + \beta_2sector + \epsilon_i \quad (4)$$

Adicionalmente, se replica el método presentado para tres niveles educativos: educación básica (trabajadores formales e informales con 9 años de escolaridad o menos), educación media (10 a 15 años de escolaridad, correspondientes a bachillerato y universidad trunca) y educación superior, correspondiente a trabajadores con estudios profesionales terminados o de posgrado.

Por consiguiente, el modelo propuesto facilitará la exploración del efecto del estatus de formalidad laboral en las disparidades salariales. Por medio de dicha descomposición, se determinará la significancia del componente explicado en las diferencias salariales, y con base en el componente no explicado se examinará la existencia de fenómenos subyacentes, tales como la discriminación en el mercado laboral mexicano.

3.2 Resultados: descomposición de la brecha salarial por sector formal e informal

La descomposición de Oaxaca-Blinder, presentada en el Cuadro 3, muestra la diferencia en los ingresos laborales entre jóvenes trabajadores en sectores formales e informales para el tercer trimestre de 2022. Dichas estimaciones corresponden al modelo presentado en la ecuación 4. A pesos constantes de septiembre de 2022, el ingreso promedio es más alto para el Grupo 1 (formal), con un monto de 6529.4 MXN, en comparación con el Grupo 2 (informal), que tiene un ingreso de 4069.1 MXN. La diferencia entre estos dos grupos es de 2460.3 MXN, una diferencia estadísticamente significativa que corresponde a la

brecha salarial promedio entre jóvenes trabajadores formales e informales en México.

Esta diferencia se descompone en una parte explicada, que corresponde a las diferencias en las características observables, y una parte no explicada, que puede estar relacionada con factores como la discriminación o diferencias en las recompensas del mercado laboral por las mismas características; es decir la parte no observada corresponde a la proporción de la brecha inherente a la informalidad misma del mercado. El modelo indica que alrededor del 21.35% de la diferencia en los ingresos se debe a factores explicados por las características observables (o dotaciones de los jóvenes), porcentaje que corresponde a un monto de 868.6 MXN, mientras que el 33.29% restante de la brecha, correspondiente a 1591.7 MXN, se debe a diferencias en los retornos a estas características, que no se explican por las variables incluidas en el modelo. La robustez de estos coeficientes, con bajos errores estándar y valores de Z altamente significativos, refuerza la confianza en estos hallazgos.

Cuadro 3. Descomposición Oaxaca-Blinder (twofold)

Aspecto	Coficiente	Pesos
Sector formal	9.0109*** (0.0037)	6529.37*** (44.3391)
Sector informal	8.4645*** (0.0050)	4069.10*** (26.9195)
Diferencia	0.5464*** (0.0062)	2460.27*** (51.8711)
Explicada	0.2135*** (0.0042)	868.56*** (28.1769)
No explicada	0.3329*** (0.0062)	1591.72*** (55.1196)

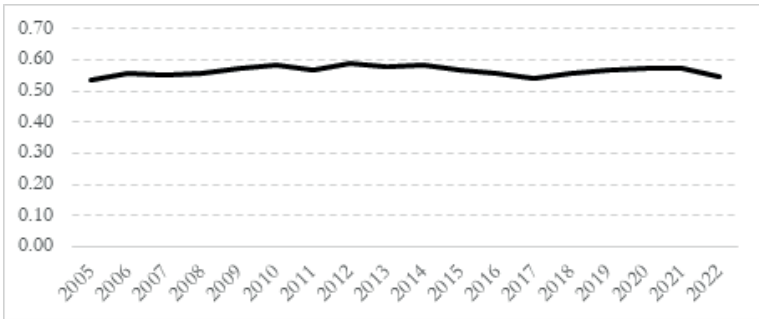
Nota: se indican entre paréntesis los errores estándar robustos * p<.1; ** p<.05; *** p<.01

Fuente: estimaciones propias con datos de la ENOE (2022T3)

La Gráfica 5 muestra la evolución de la brecha salarial loga-

rítmica entre los sectores formal e informal en México desde 2005 hasta 2022. Como se observa, se parte de una brecha considerable en 2005, donde los jóvenes trabajadores en el sector informal ganaban aproximadamente un 54% menos que sus contrapartes en el sector formal. La brecha aumentó hasta alcanzar un máximo en 2012, lo que indica una creciente desigualdad salarial. Posteriormente, la brecha fluctúa hasta 2017 y, finalmente, muestra una ligera disminución en 2022. Esto último sugiere cambios en las condiciones de empleo que podrían estar beneficiando a los trabajadores informales o afectando a los formales.

Gráfica 5. Comportamiento de la brecha salarial de jóvenes trabajadores formales e informales (2005-2022)



Fuente: elaboración propia.

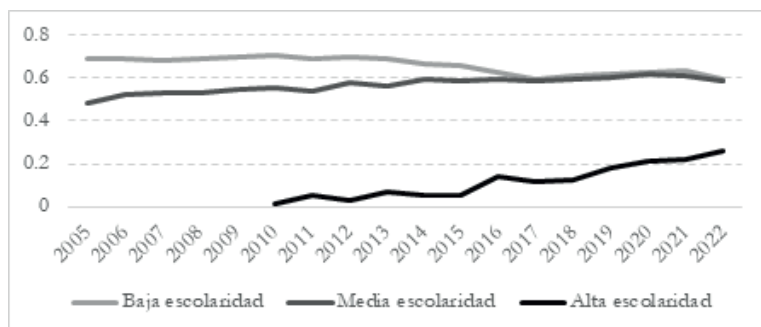
3.3 Descomposición de la brecha salarial entre jóvenes formales e informales por nivel de escolaridad

La Gráfica 6 muestra la evolución de la brecha salarial logarítmica entre trabajadores formales e informales en México a lo largo del periodo 2005-2022, segmentada por niveles de escolaridad: baja, media y alta. Observamos que la brecha salarial para trabajadores con baja escolaridad ha mostrado un aumento progresivo a lo largo del tiempo, lo que indica que las diferencias salariales entre formales e informales en

este grupo se han ampliado. Esto podría reflejar una creciente valorización de la educación formal en el mercado laboral o una disminución relativa en la capacidad de los trabajadores informales con baja escolaridad para competir por salarios más altos. Para aquellos con escolaridad media, la brecha salarial ha permanecido relativamente estable y más alta que la de los trabajadores con baja escolaridad. Esto sugiere que, aunque la educación adicional ofrece alguna ventaja salarial en el sector formal, aún existen factores persistentes que mantienen las diferencias salariales entre formales e informales.

Por último, la brecha para trabajadores con alta escolaridad ha mostrado una tendencia creciente significativa, especialmente a partir de 2017. Inicialmente, esta brecha era la más baja de las tres, lo que podría indicar que la educación superior inicialmente ofrecía protección contra la disparidad de ingresos entre sectores. Sin embargo, el notable incremento en años recientes sugiere que ha habido cambios en el mercado laboral que afectan desproporcionadamente a los trabajadores informales con alta escolaridad, o que el sector formal está ofreciendo mayores recompensas por habilidades y conocimientos avanzados, ensanchando así la brecha. La tendencia general que muestra la gráfica subraya la creciente importancia de la educación formal en el mercado laboral mexicano y destaca la necesidad de políticas que aborden las disparidades salariales y mejoren la integración de los trabajadores informales en la economía formal, especialmente para aquellos con niveles de educación más altos.

Gráfica 6. Comportamiento de la brecha salarial de jóvenes trabajadores, formales e informales, por nivel de escolaridad



* Nota: la serie “Alta escolaridad” sólo presenta la brecha estimada por el modelo para los años en que resultó estadísticamente significativa.

Fuente: elaboración propia.

La descomposición Oaxaca-Blinder, junto con las gráficas correspondientes, evidencia una brecha salarial persistente entre jóvenes trabajadores formales e informales en México, que varía con el nivel de escolaridad. Los formales gozan de mayores ingresos en todos los niveles educativos, aunque la brecha se reduce en trabajadores con alta escolaridad. La brecha salarial ha mostrado fluctuaciones a lo largo de los años, con una tendencia reciente a la convergencia. Este patrón resalta la complejidad de la relación entre formalidad, educación y salario, y la necesidad de políticas focalizadas para reducir estas disparidades.

4. HIPÓTESIS DE CONVERGENCIA

4.1 Metodología para el cálculo de convergencia absoluta, condicional y sigma

La hipótesis de convergencia es una herramienta esencial para el estudio longitudinal de la brecha salarial. Esta herramienta permite observar la propensión de diferentes

entidades a converger en un punto unificador. Sala-i-Martin (1996) identifica dos variantes fundamentales de convergencia: beta-convergencia y σ -convergencia. La beta-convergencia absoluta se presenta cuando economías con ingresos iniciales más bajos experimentan tasas de crecimiento más aceleradas en comparación con economías más acaudaladas, propiciando una disminución de la disparidad económica. En contraste, la σ -convergencia se caracteriza por una disminución en la dispersión de los niveles de PIB per cápita entre un grupo de economías a medida que transcurre el tiempo.

Al estudiar la disparidad salarial entre jóvenes trabajadores de sectores formales e informales, la hipótesis de convergencia absoluta sugiere que las diferencias en ingresos entre estos grupos deberían reducirse uniformemente hacia un nivel común, con la expectativa de que eventualmente se minimicen. Este enfoque es paralelo al concepto de estado estacionario en economía, que representa la brecha salarial persistente en la ausencia de cambios futuros significativos. Sin embargo, esta perspectiva puede ser más compleja debido a diferencias estructurales entre el empleo formal e informal. Factores como la naturaleza del trabajo, las regulaciones del mercado laboral, y las dinámicas económicas específicas de cada sector pueden influir en esta brecha. Por lo tanto, se podría esperar que cada sector se encamine hacia un estado estacionario distinto, un fenómeno conocido como beta-convergencia condicionada. Bajo esta hipótesis, se anticipa que la brecha salarial entre los trabajadores jóvenes de los sectores formales e informales disminuiría a ritmos y hasta niveles diferentes, reflejando las peculiaridades y desafíos únicos de cada sector.

Para fines de este análisis se discutirán la beta-convergencia (absoluta) y la beta-convergencia condicional. Cabe señalar que, si existe beta-convergencia, entonces se tiene una alta probabilidad de que se verifique la hipótesis de convergencia sigma. beta-convergencia se refiere a la relación inversa entre tasa

de crecimiento y el nivel inicial, las actividades más desiguales en el tiempo t tengan una menor brecha, en un futuro, que las actividades que en el tiempo t presenten menos desigualdad. Es decir, dicho concepto se refiere a la existencia de una relación inversa entre la variación de la variable de interés durante el período analizado y su nivel inicial. En otras palabras, el sector que parte de una brecha salarial más elevada debería presentar una mayor reducción. En suma, la beta-convergencia es una condición necesaria, aunque no suficiente, para que exista la σ -convergencia (Castro et al., 2021).

Para medir la convergencia de la brecha salarial entre jóvenes trabajadores formales e informales, planteamos a continuación las ecuaciones con las que se realizan los cálculos de dicho indicador, tanto para el sector formal como informal. En lo que respecta a la estimación de la beta-convergencia absoluta:

$$\Delta^{(2005-2022)} (S_F - S_I) = \beta (S_F - S_I) + \mu_i \quad (5)$$

Donde se regresa la tasa de cambio de la brecha salarial, en el periodo de estudio 2005-2022, observada para cada individuo encuestado. Por tanto, la primera tasa de crecimiento de la brecha es para 2006. En la ecuación anterior se denota un término de perturbación esférico. El coeficiente β indica la velocidad de convergencia estimada y, si se cumple la hipótesis de convergencia absoluta, debería tener un signo negativo y estadísticamente distinto de cero.

En la siguiente ecuación se incluye el coeficiente γ , el cual representa al promedio de variables que permiten explicar el mejor comportamiento de la tasa de cambio de la brecha de género salarial (escolaridad, horas de trabajo mensuales, experiencia, si el trabajador es mujer, localidad rural y participación en el sector primario o terciario). Al controlar la regresión con los valores mencionados, es posible estimar la velocidad de la beta-convergencia condicional:

$$\Delta i(t-1-t) (SB - SA) = \beta'(SB - SA) + (\gamma_i + \mu_i) \quad (6)$$

Los coeficientes β (convergencia absoluta) y β' (convergencia condicional) indican la velocidad de convergencia estimada y, si se cumplen las hipótesis de convergencia, deberían presentar signo negativo y ser estadísticamente distintos de cero.

Por último, para obtener el valor de σ -convergencia, se calcula como primer paso la desviación estándar del salario de los jóvenes trabajadores formales e informales, respectivamente, como se muestra en la ecuación 7.

$$\sigma_{F,I} = \sqrt{\frac{(S_{F,I}^t - \underline{S}_{F,I}^t)^2}{n-1}} \quad (7)$$

Donde $S_{F,I}^t$ es el salario de los jóvenes trabajadores formales e informales, $\underline{S}_{F,I}^t$ es el salario promedio de hombres o mujeres en el período t y n es el número de observaciones. Posteriormente, se obtiene del cociente entre la desviación estándar del salario de los trabajadores formales o informales, y la media de su salario en cada período t .

$$\sigma = \frac{\sqrt{\frac{(S_{F,I}^t - \underline{S}_{F,I}^t)^2}{n-1}}}{\underline{S}_{F,I}^t} \quad (8)$$

Chirinos (2007) señala que se produce convergencia cuando la pendiente del coeficiente de variación es negativa, indicando una disminución en la dispersión de una variable dentro de un grupo a lo largo del tiempo. Según Barro y Sala-i-Martin (1995), una disminución en la dispersión implica convergencia. La σ -convergencia, en este contexto, se refiere específicamente a

la reducción de la desviación estándar de los salarios de jóvenes trabajadores formales e informales con respecto a su media.

5. ANÁLISIS DE CONVERGENCIA ABSOLUTA, CONDICIONAL Y SIGMA

El Cuadro 4 muestra los resultados de un análisis de beta-convergencia absoluta para el total de la muestra y tres segmentos educativos, con base en la ecuación 5, descrita en el numeral anterior. En lo que respecta al total, el coeficiente positivo y estadísticamente significativo (0.4720) sugiere un patrón de divergencia económica en el que los trabajadores informales con menores ingresos no están alcanzando a sus pares formales con mayores ingresos. Dicho resultado es indicativo de que existe una creciente desigualdad, a lo largo del tiempo, entre los jóvenes trabajadores en los sectores mencionados. Para los segmentos educativos, aunque los coeficientes son positivos, la falta de significancia estadística sugiere que no hay evidencia clara de divergencia o convergencia. En otras palabras, los datos no demuestran de manera significativa si los grupos con diferentes niveles educativos están experimentando una disminución o incremento en la disparidad de ingresos.

Cuadro 4. Convergencia beta-absoluta para el total de jóvenes trabajadores y segmentos de escolaridad

Variable	Total	Educación básica	Preparatoria y universidad trunca	Estudios profesionales y posgrado
Brecha salarial	0.4720* (0.2432)	0.17364 (0.1064)	0.0279 (.1597)	0.1125 (.0989)

Nota: se indican entre paréntesis los errores estándar. * Significativo a 10%.
Fuente: cálculos propios con datos de la ENOE (2005-2022, tercer trimestre).

En lo que respecta al cálculo de la beta-convergencia condicional (ecuación 6), los resultados presentados en el Cuadro 5 indican ausencia de convergencia significativa para el grupo total y segmentos de menor educación, con coeficientes positivos, pero no significativos, sugiriendo que no hay una tendencia clara hacia la reducción de la brecha salarial cuando se controla por otras variables. Sin embargo, para los individuos con estudios profesionales y posgrado, el coeficiente significativo de 1.6138*** refleja una divergencia significativa, donde la brecha salarial tiende a ampliarse, señalando un incremento en la desigualdad dentro de este grupo educativo altamente calificado.

Cuadro 5. Convergencia beta-condicional para el total de jóvenes trabajadores y segmentos de escolaridad

Variable	Total	Educación básica	Preparatoria y universidad trunca	Estudios profesionales y posgrado
Brecha salarial	0.9485 (0.5822)	0.7004 (0.5235)	0.0297 (0.3306)	1.6138*** (0.2635)
Controles	Sí	Sí	Sí	Sí
Prob F	0.8	0.49	0.65	0.01

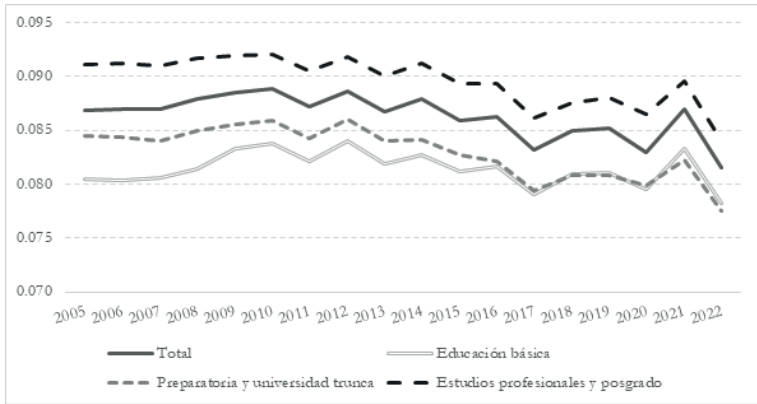
Nota: se indican entre paréntesis los errores estándar. * Significativo a 10%.

Fuente: cálculos propios con datos de la ENOE (2005-2022, tercer trimestre).

Por último, la Gráfica 7 muestra que, para el total de la muestra de jóvenes trabajadores (formales e informales), la dispersión salarial ha mantenido una tendencia relativamente estable a lo largo del tiempo con una ligera disminución, lo que podría indicar una tendencia hacia la σ -convergencia, aunque no pronunciada (ecuación 8). Las líneas correspondientes a los distintos niveles educativos también sugieren una estabilidad en la dispersión salarial, con variaciones específicas que reflejan diferencias en la igualdad salarial dentro de estos subgrupos. La mayor variabilidad observada en los trabajadores con educación básica y aquellos con estudios profesionales y de posgrado podría sugerir que la convergencia salarial es

menos uniforme en estos segmentos, posiblemente debido a la heterogeneidad en las oportunidades de empleo y crecimiento salarial. Por tanto, aunque se observan indicios de σ -convergencia en la población joven trabajadora en general, el grado y la consistencia de esta convergencia varían según el nivel educativo.

Gráfica 7. σ -convergencia para el total de jóvenes trabajadores y segmentos de escolaridad



Fuente: elaboración propia con datos de la ENOE (2005-2022, tercer trimestre).

En suma, los resultados presentados sintetizan una evaluación de la convergencia salarial entre jóvenes trabajadores de distintos niveles educativos en México. La beta-convergencia absoluta y condicional sugiere divergencia, en particular para aquellos con estudios profesionales y posgrado, donde se observan diferencias salariales crecientes y significativas. Sin embargo, para otros niveles educativos, no se evidencia convergencia o divergencia de manera significativa. La σ -convergencia indica una disminución leve en la dispersión salarial a lo largo del tiempo, aunque no de manera suficiente para confirmar una tendencia general hacia la convergencia en el mercado laboral joven.

CONCLUSIONES

Este capítulo examinó la brecha salarial entre jóvenes trabajadores del sector formal e informal durante el periodo 2005-2022. Utilizando la ENOE se realizó un análisis descriptivo preliminar para ilustrar el comportamiento de la brecha salarial en relación con diferentes indicadores socioeconómicos. Luego se aplicó la técnica de descomposición de Oaxaca-Blinder para discernir y confirmar la significancia estadística de las variaciones salariales observadas entre jóvenes de ambos sectores. Posteriormente, se emplearon métodos analíticos para calcular tanto la convergencia beta –en sus formas absoluta y condicional– y la convergencia sigma, con el fin de entender la evolución de la disparidad salarial a lo largo del tiempo.

Mediante el análisis empírico se confirmó que existe una diferencia salarial significativa entre los jóvenes trabajadores del sector informal y sus contrapartes en el sector formal. La descomposición de la brecha salarial reveló fluctuaciones considerables durante el período analizado, alternando fases de aumento y reducción. Las observaciones también indican una disminución en la brecha en tiempos recientes a causa de la caída de los salarios reales de los jóvenes trabajadores formales. Se destaca que, en 2022, un 21% de la brecha puede atribuirse a factores observables, mientras un 33% se asocia con el componente residual no explicado que se imputa directamente al carácter informal del empleo, y que evidencia la existencia de discriminación dentro del mercado laboral mexicano.

Los hallazgos son consistentes con la literatura económica previa al constatar que los ingresos de los jóvenes trabajadores del sector formal superan a los del sector informal. No obstante, el análisis revela descubrimientos adicionales como una tendencia general a la divergencia salarial entre ambos sectores, misma que se acentúa entre los jóvenes trabajadores con formación universitaria y de posgrado. Aquellos jóvenes trabajadores en el sector formal experimentan un crecimiento salarial

más pronunciado en comparación con sus pares en el sector informal. Con respecto a otros niveles educativos, no se detectó convergencia o divergencia entre los salarios. En relación con la σ -convergencia, si bien se registra una leve disminución de la dispersión salarial a lo largo del período estudiado a causa de la reducción del ingreso laboral real de los jóvenes formales, esta no es suficientemente marcada como para afirmar la existencia de una convergencia salarial definitiva.

La relevancia de los hallazgos de esta investigación se manifiesta en la profundización de nuestro entendimiento acerca de la población joven trabajadora, especialmente al considerar un intervalo temporal marcado por eventos de significativo impacto estructural, como la crisis financiera global alrededor de 2009 y la reciente pandemia de COVID-19. Estos acontecimientos, con sus distintas dinámicas económicas y sociales, ofrecen un contexto crítico para evaluar la resiliencia y adaptabilidad del capital humano juvenil ante las adversidades. Además, el análisis proporciona perspectivas esclarecedoras sobre el comportamiento del capital humano en sectores primarios y terciarios, revelando disparidades notables entre entornos rurales y urbanos, así como diferencias en las horas trabajadas mensualmente.

Para complementar estos hallazgos, futuras investigaciones podrían beneficiarse de un examen más detallado de cómo factores como los cambios tecnológicos, las políticas laborales y educativas, y las transformaciones en los patrones de consumo y producción han influido en la inserción laboral y el desarrollo de habilidades de los jóvenes. Un enfoque multidimensional que incorpore variables como género, etnicidad y acceso a la tecnología podría ofrecer una comprensión más holística de las oportunidades y desafíos que enfrenta esta demografía.

Una reflexión crítica es indispensable en el contexto del mercado laboral mexicano. La persistencia de la informalidad laboral perpetúa la desigualdad estructural, amenazando con intensificar las disparidades económicas en el país y afectando

particularmente a un segmento vital de la sociedad. La continuación de este proceso sin intervención significará la ampliación de la brecha de inequidad, restringiendo las posibilidades de desarrollo individual y colectivo. Tal situación obstaculiza la capacidad de las personas para realizar su potencial y alcanzar sus aspiraciones de vida, lo cual, en última instancia, repercute negativamente en el crecimiento económico y el progreso social. La implementación de políticas orientadas a la formalización no solo es fundamental para mitigar la desigualdad, sino también para catalizar una mejora sustancial en la calidad de vida de la ciudadanía y fomentar una economía más equitativa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ablaza, C., Western, M. y W. Tomaszewski (2021). “Buenos y malos empleos informales en Indonesia”. *Revista Internacional del Trabajo*, 140(1), pp. 155-182.
- Barro, R. y X. Sala-i-Martin (1995). “Technological Diffusion, Convergence, and Growth”. *Journal of Economic Growth* 2, 1-26 (1997). <https://doi.org/10.1023/A:1009746629269>
- Blinder, A. S. (1973). “Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates”. *The Journal of Human Resources*, 8(4), pp. 436-455.
- Castagnetti, C., Rosti L. and M. Töpfer (2020). “The age pay gap between young and older employees in Italy: perceived or real discrimination against the young?”, *Change at Home, in the Labor Market, and On the Job*, 48, pp. 195-221.
- Campos, R. M., Krozer, A., Ramírez, A. and R. Vélez (2020). *Perceptions of Inequality and Social Mobility*. Ciudad de México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Castro, D., Rodríguez, R. E. y R. Ramos (2021). “¿Existe convergencia regional en la brecha salarial por género en México?”, *Sociedad y Territorio*, 21(67), pp. 685-717. <http://dx.doi.org/10.22136/est20211633>.

- Chirinos, R. (2007). *Determinantes del crecimiento económico: Una revisión de la literatura existente y estimaciones para el período 1960 - 2000*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.
- Espinoza, R. A. y R. Paredes (2010). “Cambios demográficos y estructura salarial”, *El Trimestre Económico*, 77(2), núm. 306, pp. 343-362.
- García, K., Rodríguez, R. E. y E. S. Sánchez (2021). “Determinantes de la inserción laboral de los jóvenes. México 2019” en Venegas Herrera, M. A. C.; Amparo Tello, Dagoberto y Ken Rodríguez, C. A. (Coords.) *Políticas públicas, empleo y migración en perspectiva territorial* (Vol. III). Ciudad de México: UNAM-IEEC.
- INEGI. *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*.
- Jansson, Birgitta (2021). “Income inequality and intragenerational income mobility in Sweden from 1983 to 2010: Following two birth cohorts”, *Social Indicators Research*, 158, pp. 751–773. <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02694-8>.
- La Porta, R. L., & Shleifer, A. (2014). “Informality and Development”, *Journal of Economic Perspectives*, 28 (3): 109-26.
- Martínez, J. (2008). “Empleo Informal y Segmentación del mercado de trabajo urbano en México”. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. España.
- Maloney, W. F. (2004). “Informality revisited”, *World Development*, 32(7), 1159-1178. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.008>
- Mamun, Al, Md. Arfanuzzaman y Nusrat Jahan Nishat (2023). “Household income dynamics and wage inequality in Bangladesh: evidence from HIES 2010 and 2016”, *Journal of Economic Development*, 48(3), pp. 91-110.
- Mincer, Jacob (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. Nueva York: Columbia University Press.
- Morales, María Ascensión (2016). “Estrategias para atender el empleo juvenil en la economía informal”. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, n.23, pp. 89-121.

- Oaxaca, Ronald (1973), “Male-female wage differentials in urban labor markets,” *International Economic Review*, 14(3), pp. 693-709.
- OECD (2012). *Closing the Gender Gap: Act Now*, Paris: OECD Publishing.
- OIT (2022). *Tendencias mundiales del empleo juvenil 2022. Invertir en la transformación de futuros para los jóvenes.*
- OIT (2022). *Tendencias Mundiales del Empleo Juvenil 2022: Invertir en la transformación de futuros para los jóvenes.* Ginebra: OIT.
- Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason & J. Saavedra-Chanduvi (2007). *Informalidad: escape y exclusión.* Washington: World Bank.
- Piketty, T., (2015). *La Economía de las Desigualdades. Cómo Implementar una Redistribución Justa y Eficaz de la Riqueza.* Ciudad de México: Siglo XXI Editores.
- Ray, Debraj (1998). *Development Economics.* Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Ruiz-Tagle, Jaime (2007). “Forecasting wage inequality”, *Estudios de economía*, 34(2), December, pp. 141-162.
- Sala-i-Martin, Xavier (1996). “The classical approach to convergence analysis”. *Economic Journal*, 106(437), 1019. <https://doi.org/10.2307/2235375>
- Töpfer, Marina (2020). “The Age Pay Gap and Labour Market Heterogeneity: A New Empirical Approach Using Data for Italy”, *LABOUR: Review of Labour Economics & Industrial Relations* 34 (1), pp. 1-25. <https://doi.org/10.1111/labr.12161>.
- Tyrowicz, J., Lucas van der Velde and I. van Staveren (2018). “Does age exacerbate the gender-wage gap? New method and evidence from Germany, 1984–2014”, *Feminist Economics*, 24(4), pp. 108–130. <https://doi.org/10.1080/13545701.2018.1503418>.

Valdez, R. I. y F. García (2022). “The distribution of wage inequality across municipalities in Mexico: a spatial quantile regression approach”, *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 17(3), pp. 669-697.

¿Autónomos o empleados? Hacia el reconocimiento de los derechos laborales de los repartidores de las plataformas virtuales

Salvador Ferrer Ramírez⁷³

INTRODUCCIÓN

En la última década se han realizado cambios significativos en la economía mundial que han afectado seriamente las relaciones laborales. Particularmente, el cambio tecnológico ha jugado un papel importante en modificar la forma en que se realiza el trabajo. Hoy, con el uso de la tecnología digital y la convergencia de los medios, se están produciendo importantes cambios en la forma en que se trabaja, como la difuminación de los límites de las jornadas de trabajo, la integración del lugar de trabajo con el hogar, y la indefinición de los derechos de quienes trabajan bajo formas de organización no convencionales, así como de las responsabilidades efectivas por parte de las empresas para con éstos.

Un ejemplo de las nuevas relaciones laborales son las que aplican en las plataformas basadas en la localización que emplean a repartidores para realizar servicios de entrega de comida y supermercado (Uber, Rappi, DiDi, etcétera). Estas empresas consideran a sus trabajadores como clientes o prestadores de servicios independientes, y no como empleados subordinados. Por consiguiente, no asumen todas las responsabilidades que

⁷³ Departamento de Producción Económica UAM-X. Correo electrónico: sferrer@correo.xoc.uam.mx.

legalmente obliga la ley a un patrón para con sus trabajadores. Sin embargo, a partir del crecimiento exponencial de estos servicios con la pandemia por la COVID-19, los repartidores han comenzado a exigir que se les considere como trabajadores subordinados, con todos los derechos que ello implica. Conceptos como “autonomía”, “subordinación” y “economía colaborativa” se ubican al centro de este debate, al interior del cual se ha buscado despejar la incógnita: ¿los repartidores que utilizan una plataforma digital son subordinados de una relación laboral?

En este artículo, se realiza un análisis del debate a nivel internacional y su repercusión en nuestro país en torno a las posibilidades e implicaciones y consecuencias de considerar a los repartidores de comida y supermercado a través de plataformas digitales como trabajadores subordinados con derechos, y a las empresas dueñas de dichas aplicaciones como patrones. Para lo cual, en la primera sección se hace un cuestionamiento a la Economía Colaborativa ya que, con un discurso de libertad y flexibilidad, promueve la relación entre repartidores y empresa como una relación entre colaboradores, encubriendo la relación laboral. En el segundo apartado, para sustentar que hay una relación laboral entre repartidores y empresa nos apoyamos en la recomendación Núm. 198 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en la cual, señala que un indicio central para establecer una relación de laboral es que el trabajo se realiza de acuerdo a las instrucciones y bajo el control del empleador. Este punto ha generado un debate a nivel internacional, que en la mayoría de los casos ha terminado en tribunales laborales. Sin embargo, conforme este tipo de actividad se incrementa, se muestran diferentes aspectos de un trabajo subordinado.

En el tercer apartado, se analiza lo que se ha llamado tercera vía, entre el trabajo subordinado y autónomo, y se muestra que esta vía ha repercutido en empeorar las condiciones laborales de los trabajadores. En el cuarto, se revisa

el debate que se ha desarrollado en México y con diferentes fuentes se documenta la forma precaria e inestable en que laboran los repartidores, lo cual ha conducido, a que los partidos políticos en el Congreso de la Unión en nuestro país hayan presentado varias iniciativas que consideran a los repartidores de comida como trabajadores subordinados con derechos. Finalmente, en el apartado cinco, se menciona que todas las iniciativas de los partidos políticos, proponen un nuevo apartado en la Ley Federal del Trabajo (LFT) que considere a los repartidores de comida y de transportes como trabajadores subordinados. Este hecho sin duda es un avance, pero tiene una limitación. En nuestro país recientemente se agregaron a la LFT nuevos apartados que corresponden a trabajadoras domésticas y al teletrabajo, lo cual conduce a que, para nuevo tipo de se incluiría un nuevo apartado en la LFT. Dada esta limitación, se propone en la conclusión, avanzar en la dirección de la universalización de los derechos laborales y la garantía de un trabajo decente.

1. EL SURGIMIENTO DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA VÍA LAS APLICACIONES VIRTUALES

En los últimos diez años ha surgido y crecido exponencialmente el fenómeno de las plataformas y aplicaciones virtuales de economía colaborativa. Tras la publicación de *What's mine is yours: the rise collaborative consumption*, de Botsman y Rogers (2010), se desarrolló la propuesta conceptual de lo que hoy se conoce como “*sharing economy*” o “*gig economy*”; en español “economía colaborativa”. Se trata de una visión de la posibilidad de desarrollo de proyectos económico sustentada en una mayor eficiencia productiva como resultado de la adopción de nuevas tecnologías y la orientación cultural de los esfuerzos productivos bajo una ética del beneficio mutuo. Sobre esta base, se construyó una narrativa que enfatizaba en los mayores beneficios económicos a los que

se podría acceder si los productores pusieran en el mercado ciertos bienes infrautilizados –un departamento o un coche, por ejemplo– y los consumidores pudieran acceder a éstos a precios competitivos de manera compartida con otros. La propuesta buscaba lograr un impacto positivo para el medio ambiente en la medida en que la gente ya no compraría, sino que compartiría los bienes sólo en el momento en que deseara utilizarlos, así como beneficios sociales en tanto que el compartir con otros un cierto bien fomentaría la creación de lazos sociales entre particulares.

La visión de la economía colaborativa se difundió ampliamente en diferentes medios de comunicación e instituciones. Con la ayuda de la tecnología, se fue cultivando la idea de que es posible tender relaciones económicas entre iguales donde el aprovechamiento de bienes subutilizados permita un intercambio más benéfico tanto para el productor como para el consumidor. Este discurso fue adoptado y exaltado por las entonces emergentes empresas dueñas de plataformas digitales de servicios, que utilizan la tecnología digital para conectar a personas que desean prestar un servicio o poner a disposición del mercado un bien infrautilizado con personas que necesitan que se les preste un servicio o desean hacer uso temporal y compartido de dicho bien. Este tipo de plataformas ha incursionado sobre todo en los giros de la inmobiliaria (AirBNB, Dada Room, Homie) y el transporte (Uber, Cabify, DiDi), pero también se ha extendido a otros como la prestación de servicios de limpieza en el hogar (Aliada, Jelpmi), la prestación de servicios de enfermería y cuidado de niños o adultos mayores, la solicitud de préstamos o financiación de proyectos, entre otros.

Bajo la lógica de los promotores la economía colaborativa se propone una forma diferente de concebir las relaciones económicas. Lejos de la lógica laboral en la que una empresa tiene a un trabajador realizando trabajo subordinado, las plataformas de economía colaborativa como las listadas requieren

de gente autónoma que no anhele vincularse con una sola empresa o sostener un puesto de trabajo, sino que esté dispuesta a trabajar por proyectos para la empresa cuando sean necesarios bajo sus propios tiempos y capacidades (Rivera, 2021). El discurso de las empresas que poseen la propiedad de las plataformas digitales no se orienta a la búsqueda de empleados, sino de “colaboradores”, apelando a la libertad y autonomía para trabajar de manera independiente; en otras palabras, el prestador realiza el trabajo por sus propios medios, pero tiene libertad de decidir cuándo, cómo y dónde lo hace (flexibilidad y autonomía). En contraparte, el consumidor del bien o servicio no es considerado como un cliente de la empresa que presta la plataforma digital que le ha conectado con el prestador, sino como un usuario, quien también es susceptible de ser evaluado por el prestador. De tal modo, la relación entre usuarios se construye sobre la base de una reputación mediada a través de la plataforma.

Este trabajo se centra en el caso de las plataformas digitales y aplicaciones virtuales dedicadas al reparto de alimentos y supermercado (servicios de *delivery*), cuyas marcas más conocidas en México son Uber Eats, Rappi, Cornershop y DiDi Food. A través de sus tecnologías, estas empresas generan un vínculo entre particulares que buscan poner al servicio del mercado su tiempo y un medio de transporte (generalmente motocicleta o bicicleta) para realizar el traslado de alimentos o compras de supermercado, y personas que tienen la necesidad de que alguien realice sus compras por ellos y se las lleven a su domicilio. La plataforma funge como un mediador entre el prestador del servicio y el consumidor del servicio. Para esto, los repartidores (*deliverys*) no son considerados como empleados de la empresa propietaria de la plataforma, sino como usuarios de ésta, ya que la emplean para encontrar potenciales clientes que requieren de sus servicios.

En sus inicios, el paradigma de la economía colaborativa se mostró como una alternativa innovadora y positiva que

beneficiaría tanto a prestadores de servicios como a consumidores, dando pie a la generación de una derrama económica que complementará el ingreso de personas con diversos perfiles –jóvenes, mujeres, desempleados, migrantes. Este entusiasmo fue compartido por instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo (2019) y el Banco Mundial (2020).

Algunos elementos que sostienen las empresas para considerar a los repartidores como socios y no como trabajadores subordinados son los siguientes. El repartidor no tiene una jornada laboral definida ni un tiempo de trabajo asignado. Puede laborar en los días que desee y a las horas que desee, según vaya administrando sus propios tiempos. No hay exigencia de checar entrada ni horas específicas a laborar por jornada. Los repartidores no están limitados al uso de una sola plataforma (exclusividad), sino que pueden conectarse de manera simultánea a varias plataformas y tomar pedidos de una u otra según les convenga. No reciben un sueldo fijo, sino que su ingreso se determina en función del número de repartos efectuados en un cierto período de tiempo y las distancias recorridas. En tal sentido, la paga es proporcional al número de servicios. Se parece más a un esquema de cobro por comisiones, que es propio de un trabajo autónomo como el que realizan los vendedores (comisionistas).

Sin embargo, pronto comenzaron a surgir controversias en torno a la legalidad en la práctica de los esquemas productivos de algunas de estas plataformas digitales. En el caso específico de las plataformas que brindan servicios de reparto de alimentos y supermercado, ha surgido una controversia con respecto de la real autonomía del trabajo, donde se cuestiona si los repartidores realmente son usuarios o colaboradores de la plataforma y la comunidad que ésta genera, o si, en realidad, desempeñan un trabajo subordinado para las empresas que administran las plataformas, sosteniendo una relación patrón-empleado que es soslayada o disfrazada

bajo el discurso de una aparente autonomía y flexibilidad de quien trabaja.

El tema ha cobrado relevancia a nivel mundial y varios organismos internacionales lo han abordado desde sus publicaciones. En 2019, en el marco de la celebración del centenario de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se creó la comisión “Trabajar para un futuro más prometedor”, para estudiar el futuro del trabajo a nivel mundial en los próximos años. En su informe hay una referencia explícita hacia los trabajadores de plataformas, donde el organismo explica que el trabajo en plataformas tiene algunos elementos que apuntan a la existencia de una relación dependiente de trabajo asalariado, mientras que otros elementos se asemejan más a una relación independiente o de trabajo por cuenta propia. La discusión sobre esta problemática se profundiza en otro documento de la organización (OIT, 2021), donde se señala que tal vez se esté frente a una nueva categoría de relaciones laborales que no ha sido cubierta por las regulaciones correspondientes.

2. ELEMENTOS QUE CONFIGURAN UNA RELACIÓN LABORAL

Un punto que está en el centro del debate es ¿qué es lo que define una relación laboral? Para responder esta pregunta nos apoyaremos en la resolución 198 de la Organización Internacional del trabajo (2006). En el punto 13 se menciona que un indicio central para establecer una relación de trabajo es el hecho de que el trabajo se realiza de acuerdo con las instrucciones y bajo el control del empleador, lo cual implica la integración del trabajador a la organización de la empresa.

Este indicio se constata dado que la empresa dueña de la plataforma virtual es la que figura como proveedora de los servicios ante el público. Es quien contactan los consumidores y quien define las políticas del servicio y la estrategia de mercado. Los usuarios finales del servicio son considerados clientes

de la plataforma y no del repartidor. El repartidor no tiene posibilidad de incidir en las políticas de prestación del servicio a los usuarios finales, sino que debe aceptarlas convirtiéndose en una parte integrante del engranaje empresarial, de una manera muy semejante a la de un empleado que se integra a formar parte de la organización productiva de un patrón. Los procesos de selección y admisión de repartidores realizados por las plataformas se asemejan los procesos de selección de personal que se llevan a cabo para la contratación de empleados.

Antes de poder comenzar con los servicios de reparto desde cualquiera de las aplicaciones, los repartidores reciben una capacitación por parte de las empresas acerca de cómo realizar correctamente las labores de compra y reparto, las cuales se asemejan a las capacitaciones que los patrones ofrecen por ley a sus empleados.

El trabajador se relaciona con el cliente final sólo por medio de la plataforma, que media en las comunicaciones entre ambos, de una manera similar a como los empleados subordinados acceden a contacto con los clientes únicamente a través de los canales oficiales dispuestos por la empresa.

El personal de la plataforma realiza una supervisión muy estrecha durante todo el servicio y genera registros de cada una de las acciones realizadas por el repartidor para someterlo posteriormente a evaluaciones de cuyo resultado dependerá su posibilidad de continuar o no dando servicio a través de la plataforma. Este proceso es similar al que se lleva a cabo en una relación de trabajo subordinado cuando el patrón evalúa la productividad de sus asalariados. Se pueden extender evaluaciones positivas, pero también llamados de atención o amonestaciones. (OIT-CEPAL, 2021).

La plataforma establece de manera unilateral el precio de cada servicio para el cliente final y el pago que corresponde al repartidor, el cual se calcula en función de una batería de variables previamente definidas. Esto es distinto de lo que sucedería en un trabajo autónomo por cuenta propia, donde el

prestador de servicios independiente podría establecer el costo de su servicio ante cada solicitud.

La marca del negocio que se instala en el mercado no es propia del trabajador, sino de la empresa dueña de la plataforma virtual a la que presta sus servicios. La publicidad y los medios de promoción se efectúan a nombre de la empresa, al tiempo que los repartidores no pueden hacerse de publicidad propia o reputación mediática. En sus vestimentas y mochilas de reparto, los repartidores exponen el logotipo de las marcas de las plataformas, lo cual se asemeja con la manera en que los empleados uniformados muestran su pertenencia a una empresa específica.

Las aplicaciones virtuales disponen de mecanismos de control de los repartidores para asegurar la disponibilidad del servicio para los clientes en todo momento. Si un repartidor no se pone a disposición de la plataforma en momentos de baja demanda del servicio, no reparte bajo condiciones climáticas difíciles o no toma viajes cortos (de pocos ingresos), el algoritmo de la plataforma que asigna los servicios le resta prioridad frente a otros repartidores que sí lo hacen y asigna servicios con mayor espaciamiento. Esto obliga de facto a los repartidores a no ausentarse por mucho tiempo de la plataforma, ya que entonces ésta les ejerce una suerte de penalización, lo cual dista del esquema de un trabajador enteramente autónomo o independiente.

La asignación de repartidores a clientes y viceversa es realizada al 100% por las plataformas. Si un cliente deseara que un repartidor determinado fuera quien lo atienda siempre, no podría solicitarlo. Del mismo modo, si un repartidor deseara que le sean notificados todos los pedidos de un determinado cliente, tampoco sería posible. Esto dista del esquema tradicional de operación de un trabajador independiente, quien puede hacerse de una cartera de clientes frecuentes que lo prefieren a él y sus servicios personalmente por sobre de otros. Se asemeja más al esquema de empleados subordinados, donde los clientes del

patrón pueden ser atendidos por cualquiera de sus trabajadores de manera indistinta, y los trabajadores pueden ser puestos en cualquier tarea de la organización donde se les requiera.

Cuando el cliente tiene un problema con el servicio, el reclamo se realiza a través de la plataforma y no directamente con el repartidor. La plataforma dispone también las políticas para reclamos, devoluciones, compensaciones y atención a situaciones especiales con los clientes. Los repartidores no tienen incidencia en estos procesos del mismo modo en que los empleados de un patrón no pueden incidir en procesos semejantes dentro de una empresa a la cual se subordinan.

Los avances en el debate desatado en los últimos años apuntan a considerar que, al menos en el caso específico de los repartidores de aplicaciones de comida y supermercado, su trabajo se desenvuelve bajo un esquema que de facto corresponde con una relación obrero-patronal (trabajo subordinado). En contraposición, otros estudiosos y analistas —entre quienes se encuentran, por supuesto, los representantes de las empresas que son dueñas de las aplicaciones virtuales— esgrimen sus propios argumentos sobre las diferencias que existen entre los vínculos obrero-patronales y el esquema particular de relaciones que ellos sostienen con los repartidores.

Ahora bien, aunque es cierto que el trabajo que hacen los repartidores de las plataformas tiene elementos tanto de dependencia como de autonomía, ninguno de ellos menospreciable, hay aspectos que ejercen un peso mayor sobre el desempeño de los repartidores en tanto que productores de un trabajo y que constituyen signos claros de una dependencia del repartidor hacia las empresas: las indicaciones de la plataforma son establecidas de forma unilateral, la geolocalización permite la vigilancia en tiempo real de la prestación del servicio, los sistemas de evaluación puede afectar la continuidad del repartidor como usuario de una plataforma, y la infraestructura tecnológica es propiedad de las empresas, quienes también definen unilateralmente las condiciones y

políticas de servicio, pago y manejo de las plataformas (CEPAL-OIT, 2021). Estos elementos sobre los cuales los repartidores no tienen incidencia —y a veces tampoco voz— deben ser aceptados, si desean laborar. El hecho de que sean propietarios de la bicicleta, motocicleta o automóvil con el cual realizan el reparto y de que pueden disponer de sus jornadas laborales a libre arbitrio no los hace enteramente independientes, pues están sometidos a mecanismos de control por parte de las aplicaciones y no participan directamente en la organización del servicio ni reciben un beneficio por las utilidades generadas. Por otra parte, la empresa es quien asume los riesgos derivados de la insatisfacción con los servicios, al tiempo que el repartidor siempre recibe el pago, tal y como sucedería en una relación laboral subordinada. Éstas son las razones que han inclinado la discusión más reciente hacia la consideración de que los repartidores de estas plataformas en realidad sostienen vínculos de trabajo subordinado hacia éstas y que, por lo tanto, podría considerárseles empleado *de facto* (Bensusán, 2020).

3. ¿ES POSIBLE UNA TERCERA VÍA?

Como se ha comentado hasta aquí, es ciertamente difícil caracterizar a los trabajadores de plataformas de reparto de comida y supermercado bajo un régimen legal de trabajo específico, puesto que su trabajo posee características propias de uno y de otro. Es por ello que se ha sugerido la existencia de una tercera vía que se encuentre a medio camino entre el trabajo subordinado dependiente y el trabajo autónomo. Este planteamiento no es nuevo: durante la década de 1970 en Italia y Alemania, se establecieron algunos colectivos de trabajadores autónomos en condiciones de desigualdad contractual a quienes se les otorgaba un estatuto de protección. Tales son los casos del trabajador *para-subordinado* italiano y del *cuasiempleado* del ordenamiento alemán.

En ese entonces, la discusión no fue la de los criterios para distinguir entre dependencia y autonomía de los trabajadores, sino la insatisfacción que dicho criterio dicotómico producía al dejar sin tutela situaciones que siempre exhibieran la nota de la desigualdad contractual.

La tercera vía o tercera categoría —en la que algunos ponen sus ojos como alternativa de solución para el más moderno problema conceptual— implica adentrarse en el territorio de los trabajadores autónomos para trazar desde allí fronteras interiores que permitan distinguir entre el empresario, el emprendedor individual, el autoempleado o el trabajador autónomo. Al respecto, cabe notar que, en la mayoría de los países, el concepto de trabajador autónomo se ha construido mediante una técnica residual: es autónomo todo aquel trabajador que no es asalariado. De este modo, el esfuerzo conceptual se ha orientado invariablemente en derredor del trabajador dependiente. Es por ello que la creación de una tercera categoría genera el riesgo de apartar y excluir a ciertos trabajadores del sistema de protección laboral y no reduce —sino, por el contrario, incrementa— las complejidades para determinar el estatus contractual del trabajador: en la práctica, no es acertado decir que el *cuasisubordinado* pertenezca a una tercera categoría, puesto que legalmente se trata de un caso de autoempleo. Tampoco evita que los empleadores recurran a estrategias evasivas para denominar como independientes o autónomos a quienes en la práctica sostienen un vínculo laboral subordinado.

De tal suerte, la creación de una categoría especial intermedia entre el empleo subordinado y el trabajo autónomo degrada el concepto de empleado y deja desprotegidos a quienes debieran gozar de protección. Es un desarrollo conceptual que segmenta artificialmente al mercado del trabajo y agrega complejidad a la cuestión, sobre todo cuando no hay una clara separación organizacional entre el trabajador económicamente dependiente y el cliente (Goldin, 2020). Tal y como

lo muestran las experiencias en Italia, España y Reino Unido, la creación de una tercera categoría de trabajadores ubicados en una zona gris entre la subordinación y la autonomía no es —al menos hasta ahora— un camino que permita a los trabajadores acceder a protección social en el contexto de la nueva economía digital. Lo que sí sucede es que, con ello, se generarían falsos *parasubordinados* —con todo y la aceptación por parte de los mismos trabajadores—, fenómeno que se traduce en elusión de regulaciones fiscales y evasión de los costos de la seguridad social por parte de los empresarios.

Ahora bien, a pesar de los inconvenientes que traería consigo el planteamiento de una tercera vía, su discusión ha sido un avance en la caracterización de las condiciones laborales de los repartidores de las plataformas que puede servir como referencia para los debates y la toma de decisiones en los espacios judiciales y legislativos. Lo que sí queda a todas luces claro es la necesidad de avanzar siempre en la garantía de los derechos y prestaciones de los trabajadores, independientemente de su situación.

4. EL DEBATE DE LOS REPARTIDORES EN MÉXICO

Entre 2013 y 2017, las plataformas Uber, Rappi y DiDi se instalaron en nuestro país. El discurso de estas empresas para atraer repartidores que desearan incorporarse a trabajar utilizando dichas plataformas enaltecía la libertad y autonomía de los repartidores, así como la posibilidad de dedicarse al reparto como una forma de aumentar los ingresos gozando de flexibilidad en el horario de trabajo. En el contexto de la falta de oportunidades de empleo y de los bajos ingresos individuales por empleo u otras actividades económicas, el trabajo a través de las plataformas fue visto como una oportunidad tanto para los desempleados como para los subempleados o para quienes deseaban obtener ingresos adicionales.

Cabe recordar que, en México, buena parte del empleo es precario, informal y con bajos ingresos: de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, para el cuarto trimestre de 2021, la tasa de informalidad de la población económicamente activa fue de 55.8%; 7.5% de las personas que trabajan se encontraban subocupadas; y dos tercios de los empleados ganaban entre uno y dos salarios mínimos. Asimismo, debe reconocerse que las juventudes son particularmente vulnerables al desempleo: mientras que, a nivel nacional, el desempleo general fue de 4.4%, en los jóvenes fue de 7.5%. Esta cifra no parece ser del todo impactada por la escolaridad: mientras que el desempleo para los jóvenes que cuentan con educación media-superior fue de 5.2%, el de aquellos con educación superior fue de 5.4% (INEGI, 2022).

En este contexto de trabajo informal, precarizado y con bajos salarios, la oferta de ser “socios” de las plataformas se convierte en una alternativa para sobrevivir para sectores amplios de la población. Esta situación, junto con un discurso de “libertad y flexibilidad” explican el incremento de este tipo de empleo.

Además, entre 2020 y 2022, los obstáculos traídos por la pandemia de la COVID-19 influyeron notablemente en la economía de la población y potenciaron el incremento exponencial de repartidores en estas plataformas digitales. Según la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), para 2022 había ya 500 mil repartidores asociados a aplicaciones (Hernández, 2022).

Al poco tiempo de que la cantidad de repartidores por aplicaciones que se ve por las calles de las grandes ciudades mexicanas fue aumentando, los repartidores comenzaron a expresarse y advertir a través de los medios de comunicación —sobre todo de las redes sociodigitales— de las condiciones reales en que realizan su actividad. La organización de repartidores *Ni un repartidor menos* denunció que, en dos años, 59 repartidores fallecieron en accidentes mientras repartían,

los cuales deberían ser considerados como accidentes de trabajo. En ningún caso hubo apoyo por parte de las empresas dueñas de las plataformas digitales. Además, 50% de los repartidores ha tenido algún tipo de accidente mientras repartía y 74% ha sufrido estrés asociado al trabajo. Incluso, comenzaron a hacer señalamientos de que su libertad y autonomía para repartir pronto se vieron limitadas *de facto* por el control que ejercen los algoritmos de las aplicaciones: “Tienes que aceptar todos los pedidos que te asignen, de lo contrario, te mandan hasta al final de la asignación” (Gaspar & Portella, 2021).

Un estudio reciente realizado por Oxfam México y el Instituto de Estudios sobre la Desigualdad (Indesig) (2022) muestra algunas de las características de las condiciones en que trabajan los repartidores en la Ciudad de México. En una encuesta, 44% mencionó que lo que motivó su decisión de repartir fue el desempleo, al tiempo que sólo el 24% se incorporó por la flexibilidad de horario. En promedio, sus jornadas son de ocho horas diarias por seis días a la semana, con un ingreso semanal de \$2,085. También se descubrió que, si se toma como referencia la línea de pobreza establecida por el Consejo Nacional de Evaluación de la Pobreza (Coneval) para agosto de 2021, y suponiendo que su única fuente de ingreso proviniera de este trabajo, el 55% de los repartidores no podría cubrir sus necesidades básicas ni las de sus dependientes. Además, el 46% reportó haber realizado gastos por enfermedades o accidentes graves derivados de la labor de reparto y el 54% consideró que la seguridad social debería ser un derecho para ellos.

Las condiciones descritas propiciaron el surgimiento de organizaciones colectivas de repartidores, como la Unión Nacional de Trabajadores de Aplicaciones (UNTA) y la citada *Ni un repartidor menos*, que han denunciado las condiciones de precarización y los riesgos de ser repartidor vía las plataformas digitales, con jornadas de más de ocho horas y bajos ingresos. Ahora

demandan ser reconocidos como trabajadores con derechos y no como socios o colaboradores de las empresas.

La controversia suscitada llamó la atención de investigadores de instituciones de educación superior como la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), El Colegio de México (COLMEX), el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) y la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), que promovieron foros de discusión para analizar las condiciones de esta forma de trabajo. En ellos, se estudiaron las resoluciones judiciales tanto de Europa como de Estados Unidos que consideraban a los repartidores de las aplicaciones como trabajadores subordinados; por ejemplo, en 2013, Uber perdió un juicio interpuesto por tres conductores de la ciudad de San Francisco, Estados Unidos, que solicitaban que se les reconociera como trabajadores. En 2017, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea determinó que Uber es un servicio de transporte y no una plataforma digital colaborativa. En 2018, Glovo perdió tres juicios de trabajadores en Madrid, España, quienes demandaban ser considerados como trabajadores y no como colaboradores. En agosto de 2019, el estado de California, Estados Unidos, aprobó una ley que identifica y prohíbe los falsos autónomos en las plataformas. Asimismo, entre 2018 y 2019, se presentaron iniciativas para regular el trabajo de plataformas en Costa Rica, Argentina, Chile y Brasil (Dinegro, 2020).

De tal modo, los resultados de los análisis realizados hasta la fecha tanto en el seno de la academia como de Tribunales Laborales y organismos legislativos nacionales e internacionales han avanzado hacia la consideración de que los repartidores que trabajan en este tipo de plataformas son trabajadores subordinados, puesto que su labor se inscribe dentro de una estructura organizativa creada por las plataformas mismas, cuyas empresas se acreditan el control de mando, la supervisión y la imposición de disciplina en las labores de reparto, además de la fijar unilateralmente los precios de

los servicios (Alba, Bensusán y Vega, 2021). Así, tomando en cuenta estos antecedentes que apuntan a considerar a los repartidores de plataformas digitales como sujetos de derechos —e independientemente de que pueda seguir abierto el debate sobre la subordinación jurídica—, resulta pertinente, entonces, preguntar: ¿cuál debería ser el esquema de derechos y obligaciones que aplique a dichos trabajadores? Dar solución a esta interrogante supone analizar las propuestas desarrolladas hasta el momento y sus implicaciones.

5. HACIA LA UNIVERSALIZACIÓN DE LOS DERECHOS DE LOS REPARTIDORES DE PLATAFORMAS DIGITALES

Siguiendo las propuestas presentadas a la Comisión Europea por los sindicatos de esa región, una solución a la cuestión de los derechos de los trabajadores de las plataformas digitales de servicios consiste en la creación de un catálogo de tales derechos que incluya al menos el goce del salario mínimo, la portabilidad de calificaciones y reputación —es decir, que los repartidores puedan trasladar los datos de sus evaluaciones y reputación a otras plataformas y no queden guardadas sólo en una—, la protección en contra del despido arbitrario —o en este caso su equivalente, que es la baja del usuario en la plataforma—, el derecho a la no discriminación, la protección de los datos personales, y la posibilidad de organización y negociación colectiva. Se trataría de un piso mínimo de protección para todos (Bensusán, 2020).

Para fomentar el debate sobre la regulación adecuada del trabajo en plataformas, la OIT (2021) ha propuesto, con base en las normas internacionales de trabajo existentes, una serie de orientaciones sobre objetivos y procesos que pueden ser como marco de referencia para una reflexión a nivel internacional sobre los derechos de los trabajadores, independientemente de su categoría de subordinado o autónomo:

- Exigir y promover la utilización de cláusulas y modalidades contractuales claras y transparentes para trabajadores y empresas, compatibles con la legislación laboral y de protección al consumidor.
- Fomentar la transparencia de los sistemas de calificación o clasificación de los trabajadores y las empresas que utilizan las plataformas basadas en la web.
- Promover la transparencia y la rendición de cuentas en materia de programación de algoritmos para los trabajadores y las empresas.
- Procurar que los trabajadores autónomos de las plataformas puedan ejercer el derecho a la negociación colectiva, por ejemplo, armonizando la legislación en materia de competencia con la legislación laboral.
- Conceder prestaciones de seguridad social adecuadas a todos los trabajadores, incluidos los trabajadores de las plataformas, ampliando y adaptando los marcos políticos y jurídicos cuando sea necesario.
- Establecer procesos de despido justos para los trabajadores de las plataformas.
- Ofrecer protección salarial y remuneraciones justas y regular el tiempo de trabajo.
- Permitir que los trabajadores de las plataformas se muevan libremente entre ellas, incluso facilitando la portabilidad de sus datos (OIT, 2021).

En América Latina, el sistema de legislación laboral y de seguridad social se construyó sobre la relación entre un empleador y un trabajador asalariado. Este esquema ha tenido limitaciones porque colectivos importantes de trabajadores asalariados informales y autónomos han quedado sin la protección de la ley laboral y sin aseguramiento social frente a enfermedad, discapacidad o vejez. Las regulaciones deben superar esta distinción entre asalariado y autónomo, y entre formal e informal, e incorporar a su vez las nuevas formas de trabajar. El Banco

Interamericano de Desarrollo (BID, 2019) propone lograr esto a través de un esquema de tres bloques:

- *Un bloque con un piso mínimo para todos.* Es necesario pensar en soluciones fiscalmente sostenibles que permitan otorgar un paquete mínimo de protección y aseguramiento social a todos los ciudadanos, financiado con recursos públicos.
- *Un bloque contributivo obligatorio.* Sumar otros beneficios adicionales financiados con aportes específicos para tal fin.
- *Un bloque contributivo voluntario.* Utilizar mecanismos de economía del comportamiento para incentivar el ahorro de manera voluntaria.

En nuestro país, alrededor de diez organizaciones de repartidores elaboraron el documento *Manifiesto del piso mínimo de las (los) trabajadores de las plataformas*, que contiene sus principales demandas. Este escrito fue entregado tanto a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) como a la Comisión de Trabajo y Previsión Social de la Cámara de Diputados. En él proponen crear un capítulo especial en la Ley Federal del Trabajo (LFT) sobre los trabajadores de plataformas, en el cual se defina como trabajador de plataformas digitales a aquellas personas físicas que prestan sus servicios de manera subordinada, con recursos propios o proporcionados por una persona física o moral, a través de plataformas tecnológicas, aplicaciones digitales y similares. Proponen que se entienda como patrón a aquellas personas físicas o morales que, a través de plataformas tecnológicas, aplicaciones digitales o similares, definan los mecanismos para el reclutamiento de los trabajadores, establezcan el precio de los servicios, cobren comisiones a los clientes, hagan uso de la gestión algorítmica para la organización, asignación y evaluación del trabajo, y supervisen el trabajo mediante diferentes herramientas digitales. Asimismo, solicitan considerar opciones de trabajo

eventual, medio tiempo o tiempo completo; contabilización de un salario por día, orden de trabajo, tiempo de conexión y kilómetros recorridos; alto a la discriminación por raza, sexo, etnia, vestimenta o condición económica de los repartidores; pago de un seguro de vida en caso accidente que considere todo el trayecto; y derecho a prestaciones de seguridad social.

Siguiendo la línea de la discusión sobre las condiciones laborales de los repartidores, y observando las acciones de las organizaciones colectivas de repartidores, la participación de diversas instituciones de educación superior y la difusión en los medios de comunicación, el gobierno de la Ciudad de México, la STPS y el Congreso de la Unión están interviniendo ya en el asunto. Hoy prácticamente todos los partidos políticos que tienen representación en el Congreso, han propuesto iniciativas para regular las relaciones laborales de los repartidores. En el Senado se cuentan cuatro iniciativas: una por el Movimiento de Regeneración Nacional (Morena), presentada por Lilia Valdés Martínez en octubre de 2021; una por el Partido Acción Nacional (PAN), presentada por Xóchitl Gálvez Ruiz el 11 de noviembre de 2020; una del Partido del Trabajo (PT) presentada el 30 de octubre de 2019; y una del Partido de la Revolución Democrática (prd), presentada por Juan Manuel Fócil el 08 de septiembre de 2020. Por su parte, en la Cámara de Diputados se han presentado tres iniciativas: una por el PAN (Paulina Rubio Fernández, 23 de marzo 2022), una por el Partido Revolucionario Institucional (PRI) (Isaías González Cuevas, 17 de marzo 2021) y una de Morena (Susana Prieto Terrazas, 20 de octubre de 2022).

Todas las iniciativas mencionadas comparten varios aspectos. Plantean ampliar el artículo 20 de la Ley Federal del Trabajo (LFT) para señalar que la relación entre las plataformas y los repartidores es de subordinación y, por lo tanto, debe ser entendida como una relación de índole laboral. También proponen la creación de un nuevo capítulo en la LFT referido a las condiciones laborales de los trabajadores de plataformas

tanto de transporte como de entrega de productos y comida, donde se considere a los repartidores como trabajadores subordinados y a las empresas propietarias de las aplicaciones virtuales como patrones, en virtud de que ejercen la dirección y el control para la realización de la actividad de prestación de servicio de transporte de personas o bienes, e insertan al repartidor como un elemento dentro de su organización. Por último, todas estas iniciativas proponen que los derechos de los trabajadores de las plataformas queden contenidos en el apartado A del artículo 123 de la Constitución, incluidos los derechos a la sindicación y a la seguridad social.

CONCLUSIONES

El caso de los repartidores de productos y comida que desarrollan sus labores por medio de las plataformas digitales no parece ser descrito ni explicado a suficiencia bajo el esquema de la economía colaborativa. Si bien es cierto que el trabajo de los repartidores escapa en algunos aspectos a las características de un empleo subordinado bajo la manera tradicional, existen muchos otros puntos en los que la dinámica entre las empresas dueñas de las aplicaciones virtuales y los repartidores coincide en la práctica con una relación obrero-patronal. Además, los diversos análisis del tema y resoluciones a nivel internacional, el incremento en las denuncias sobre la precarización de las condiciones laborales del reparto, y el surgimiento de organizaciones colectivas y sindicatos de repartidores sientan las condiciones para que en nuestro país se avance hacia su reconocimiento como trabajadores subordinados con derechos a la seguridad social, la sindicalización y el ingreso mínimo.

Ahora bien, en el camino a la conquista de derechos laborales, quedan varios desafíos pendientes. Una de las principales inquietudes gira en torno a la flexibilidad del trabajo: si bien las uniones de repartidores han señalado que desean

mantener los esquemas de flexibilidad de horarios, la posibilidad de trabajar para varias plataformas al mismo tiempo y la portabilidad de sus evaluaciones, estas cualidades podrían verse reducidas si se asume de lleno un esquema de empleo, ya que si las plataformas se convierten en patrones, estarían en su derecho de exigirle a los repartidores el cumplimiento de horarios fijos e imponerles restricciones de exclusividad frente a la competencia, así como de resguardar las evaluaciones como documentación interna que no podrá ser divulgada ante el resto del mercado de servicios de reparto. Entonces, ¿cómo se podrán garantizar los derechos de los repartidores como trabajadores subordinados conservando esos aspectos de flexibilidad que no son concedidos habitualmente por los patrones? Además, si un repartidor puede laborar para varios patrones a la vez que son competidores entre sí, ¿quién debería responder por el pago de las cuotas patronales de seguridad social de ese empleado y por la declaración de los impuestos que se le retengan? ¿Cómo debería repartirse entre los patrones el otorgamiento de prestaciones como vacaciones, aguinaldo y primas? ¿Podría tener ese empleado un patrón con mayor importancia que otro?. Sin duda, éstas y muchas otras serán grandes discusiones en el Congreso de la Unión, ya que los términos y categorías actuales en las leyes actuales no contemplan estas situaciones.

Por último, no se puede soslayar que la incorporación de un capítulo especial en la LFT para los trabajadores de plataformas digitales de reparto abriría la puerta a debatir la posibilidad de abrir otros capítulos específicos para cubrir las particularidades de cada uno de los nuevos empleos mediados por la tecnología que vayan surgiendo, y que demandarán sus propias consideraciones en función de su naturaleza. De hecho, algo similar ya ha ocurrido en los casos del trabajo doméstico y el teletrabajo. ¿Cómo establecer condiciones específicas ante tantas formas actuales y potenciales de organizar las relaciones de trabajo en el mundo digital? Ante el

temor a reabrir el debate de una incierta y dudosa “tercera vía” y sus consecuencias, una opción más promisoría sería la de avanzar simplemente hacia la universalización de los derechos de todos los trabajadores, sin diferenciar si éstos son formales, informales, presenciales, teletrabajadores o de plataformas virtuales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alaimo V, et al, (2019) El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Alba, Bensusán y Vega, (2021), El trabajo del Futuro con derechos laborales. Diagnóstico y estrategia de política pública para el reconocimiento de derechos laborales de personas trabajadoras por plataformas digitales, Colegio de México, México.
- CEPAL/OIT (2021). Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Trabajo decente para los trabajadores de plataformas de América Latina. No. 24.
- Bensusán G. (2020), “Ocupaciones emergentes en la economía digital y su regulación en México”, *serie Macroeconomía del Desarrollo*, N° 20-00124 (LC/TS.2020/28), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Beylis G., et al (2020), Efecto viral: COVID-19 y la transformación acelerada del empleo en América Latina y el Caribe, Washington, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, 2020.
- Dinegro, A. (2020). Capitalismo de plataformas: mi jefe es una App. *Espiral, revista de geografías y ciencias sociales*, 2(3), 12131. <http://dx.doi.org/10.15381/espiral.v2i3.18452>.
- Forbes México, Hernández E. (2022) Más de 500 mil socios de Uber, Didi, Beat y Rappi trabajan sin seguridad social, 25 de octubre de 2022.

- Goldin, A (2020) “Los trabajadores de plataforma y su regulación en la Argentina”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2020/44), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). ENOE, 2022.
- La-lista Gaspar B; Portella, A (2021) Repartidores en México, un empleo de alto riesgo. 17 de marzo de 2021.
- Organización Internacional del Trabajo (2006) Recomendación sobre la relación del trabajo Núm 198, Ginebra, Suiza
- Organización Internacional del Trabajo (2019) Las plataformas digitales y el futuro del trabajo, Ginebra, Oficina Internacional del trabajo OIT, Ginebra, Suiza.
- Organización Internacional del Trabajo (2021) Perspectivas Sociales y del Empleo en el mundo. El papel de las plataformas digitales en la transformación del mundo del trabajo. Ginebra, Suiza.
- Oxfam México, Indesig, (2022) Este futuro no aplica, México.
- Rivera Outomuro, J. (2021), *Critica de la Economía Colaborativa*. Análisis del modelo y sus alternativas desde una perspectiva sociológica Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

La desigualdad salarial de género en México en la postpandemia

Christian De la Luz⁷⁴

Sibyl Italia Pineda Salazar⁷⁵

INTRODUCCIÓN

La desigualdad de género es un problema estructural que refiere a la existencia de condiciones sociales, económicas y culturales que son desfavorables para un grupo de personas como consecuencia de su género. En el caso de la desigualdad que sufren las mujeres, esta se relaciona con todas aquellas situaciones en las que ellas se encuentran en desventaja respecto a los hombres, que se originan por una construcción social que determina diferencias percibidas y asignadas a ambos grupos, hombres y mujeres, y cuyo resultado es la discriminación, subordinación y vulneración de los derechos de las mujeres, tanto en los espacios privados como sociales (Cano y Aguilar, 2023). En el sentido estrictamente económico, la desigualdad involucra una participación desigual al mercado laboral y, con ello, un diferencial salarial que limita su acceso a los bienes materiales producidos por una economía.

En el caso de México, la desigualdad de género es persistente y significativa, pues las mujeres son penalizadas, de manera desproporcionada respecto a los hombres, en el mercado laboral por sus características físico-sociales (Aguilar-Gomez,

⁷⁴ Profesor-Investigador en la Universidad del Mar, Campus Huatulco. Oaxaca. Correo electrónico: cdelaluz@huatulco.umar.mx.

⁷⁵ Profesora Asociada en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: sips@azc.uam.mx.

Arceo-Gomez y De la Cruz Toledo, 2019), siendo un claro ejemplo de esto la existencia persistente de brechas salariales. La brechas salariales se interpretan como un porcentaje que mide la diferencia entre el salario percibido por las mujeres respecto al de los hombres, y en el caso de México, dicha brecha era del 33.8% en 2005, del 17.7% en 2019 y del 27.4% en 2021 (De la Luz y Pineda, en prensa), es decir, que las mujeres ganaban entre un 33 y 17.7% menos que los hombres.⁷⁶ Si bien, estas brechas tienen una multiplicidad de explicaciones, en realidad, estas se atribuyen, principalmente, a factores cuantificables como la diferencia del número de horas trabajadas, por la fuerte segmentación de las ocupaciones o por la situación familiar de las mujeres, es decir, por factores o características individuales de las trabajadoras. Sin embargo, existen otros factores no cuantificables que están relacionados con dicha brecha como la discriminación o la existencia de normas sociales a partir de las cuales se asignan roles domésticos y de cuidado a las mujeres, y que limitan su disponibilidad de tiempo y los tipos de ocupaciones a las que pueden desempeñar en el mercado laboral.

Esta desigualdad es significativa y se esperaría que se profundizara ante la pandemia del Covid-19, ya que la crisis sanitaria generó una contracción de la producción, en los mercados laborales y, al mismo tiempo, ocasionó efectos negativos para los hogares mexicanos que afectaron profundamente a las mujeres. En ese sentido, el objetivo de este trabajo es determinar el nivel de la brecha salarial durante el período post pandémico y examinar los elementos que la determinan mediante el método de Oaxaca-Blinder, a partir de los datos de la ENOE-N-2022. La identificación de estos elementos permitirá percibir el efecto de corto plazo de la Covid en la desigualdad

⁷⁶ La metodología de medición de estas brechas fue similar a la utilizada en este capítulo, por lo que pueden compararse. Por la variación de los porcentajes, se puede considerar que los diferenciales salariales en México exhiben un comportamiento oscilatorio.

salarial de género y, con ello, establecer cuáles son los factores que la determinan.

La hipótesis de este capítulo es que la brecha salarial se profundizó durante el período posterior a la pandemia y que los factores explicativos de dicha brecha sufrieron modificaciones importantes no solo por el choque generado por la contingencia en el mercado laboral, sino por el efecto sobre las condiciones en los hogares mexicanos. Como se demostrará, la hipótesis se sostiene parcialmente, ya que, por un lado, la brecha salarial de género en 2022 fue del 17.3%, por lo que este no sufrió una profundización significativa con respecto al nivel registrado en 2019 (17.7%), es decir, previo a la pandemia. Este resultado indica que durante el período pandémico existieron factores compensatorios que evitaron que la desigualdad entre hombres y mujeres se profundizara. Por otro lado, se observó que la parte explicada de la brecha salarial de género perdió importancia relativa y, por consiguiente, que los factores no explicados, comúnmente, asociados a cuestiones extraeconómicas como la discriminación u otros criterios sociales ganaron importancia. Esto permite concluir que el mercado laboral en la post pandemia puede ser caracterizado por una mayor desigualdad de género.

1. DATOS Y METODOLOGÍA EMPÍRICA

Para estimar la brecha salarial de género se utilizaron los microdatos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, nueva edición 2022 (ENOE-N). El periodo de observación corresponde al segundo trimestre de 2022, período que se identifica como un período post pandémico. El uso de esta encuesta como fuente primaria de información se debe a que este instrumento permite conocer los perfiles de empleo y desempleo de la población mexicana con validez a nivel nacional (INEGI, 2022). Con esta información se construyó una

base muestral de trabajadores asalariados en edades de entre 15 a 65 años que reportaron ingresos laborales. El número de observaciones fue de 173 mil 189 individuos, que al aplicar el factor de expansión representó a una población estimada de 54 millones 736 mil 664 personas, de los cuales, 22 millones 48 mil 932 (40.3%) eran mujeres y 36 millones 687 mil 723 (59.7%) eran hombres. Con esta base de datos se realizó tanto el análisis estadístico como las estimaciones econométricas.

Específicamente, para analizar la desigualdad salarial de género en el mercado laboral, se utilizó la metodología propuesta por Ronald Oaxaca (1973) y Alan Blinder (1973), que consiste en estimar y descomponer la brecha salarial entre dos grupos de trabajadores –en este caso hombres y mujeres de entre 15 a 65 años que se encuentran ocupados–, separándola en la parte explicada por las características observables de los individuos y en la parte no explicada por dichas características. En términos generales, la proporción explicada se relaciona con los factores sociodemográficos y laborales de los trabajadores que se reportan en la ENOE-N, mientras que la parte no explicada, se asocia a elementos no observables en el modelo como, por ejemplo, la discriminación, los prejuicios sociales o incluso las habilidades blandas de los individuos (*soft skills*).

El primer paso de la metodología consiste en estimar por el método de mínimos cuadrados ordinarios dos ecuaciones mincerianas de ingreso,⁷⁷ una para el grupo de hombres (H)

77 La ecuación minceriana de ingresos establece una relación positiva entre los ingresos laborales, la escolaridad, la experiencia de los individuos, siendo esta última variable decreciente (Mincer, 1974). Su expresión general es la siguiente:

$$\ln(Y_i) = \theta + \beta_1 S_i + \beta_2 X_i + \beta_3 X_i^2 + U_i$$

donde el subíndice *i* se refiere al individuo; $\ln Y_i$ representa el logaritmo natural del salario en un periodo determinado; S_i los años de educación; X_i la experiencia potencial; X_i^2 la experiencia al cuadrado, que captura el rendimiento decreciente del capital humano que va ocurriendo conforme avanza la edad del individuo; y U_i el término de error aleatorio.

y otra para el grupo de mujeres (M). La especificación general de dichas ecuaciones fue:

$$\text{Ln}(W_i^H) = \beta_0^H + \sum_{j=1}^n \beta_j^H X_{ji}^H + U_i^H \quad (1)$$

$$\text{Ln}(W_i^M) = \beta_0^M + \sum_{j=1}^n \beta_j^M X_{ji}^M + U_i^M \quad (2)$$

Donde los subíndices “*i*” y “*j*” representan a los individuos de cada grupo y también a sus respectivos coeficientes. Los superíndices *H* y *M*, significan hombres y mujeres, respectivamente; *LnW* es el logaritmo natural del ingreso laboral mensual; *X* es un vector de variables que representa las características sociodemográficas de los trabajadores, entre ellas, el capital humano; los coeficientes β estimados reflejan el efecto de las características observables sobre el salario; y *U_i* es el término de error.

Una vez estimados los ingresos de ambos grupos de trabajadores, se procede al cálculo y descomposición de la brecha, la cual se obtiene al restarle a la ecuación (1) la ecuación (2) y, después de reordenar, obtener la siguiente expresión:

$$\sum_j \beta_j^H X_j^H - \sum_j \beta_j^M X_j^M = \sum_j \beta_j^H (X_j^H - X_j^M) \text{ Parte explicada} \\ + \sum_j X_j^M (X_j^H - X_j^M) \text{ Parte no explicada} \quad (3)$$

donde el primer término de la ecuación (3) es la parte explicada de la brecha y el segundo término la parte no explicada. Es importante señalar que cuando la proporción explicada de la brecha es mayor, el mercado no recompensa con el mismo salario a los dos grupos de trabajadores debido a que estos no tienen las mismas características productivas. En cambio, cuando la parte no explicada es mayor, significa que mujeres y hombres son retribuidos a tasas distintas porque existen otros factores ajenos a las cualidades individuales de estos, de modo que se pone en desventaja a las mujeres.

Una crítica muy común que se le hace a esta técnica estadística es que no toma en cuenta y, por ende, no corrige el problema de la selección o sesgo muestral (Heckman, 1979; Sánchez Vargas et al; 2015); sesgo que puede surgir por errores no previstos en el método de recolección de los datos. Por ejemplo, en el caso de las encuestas de empleo, la muestra estadística solamente recaba la información de la población económicamente activa, es decir, de aquellas personas que se encuentran laborando al momento de ser encuestadas, pero excluye a la población que buscaba empleo o que estaba desempleada al momento de ser encuestada. Esto genera que la ponderación utilizada para las mujeres sea menor que la ponderación utilizada para los hombres.

Para corregir este problema, antes de realizar la descomposición de Oaxaca-Blinder, es recomendable aplicar la metodología propuesta por Heckman, la cual se desarrolla en dos etapas (Austria y Venegas-Martínez, 2011; Raudales y Sánchez, 2018). En la primera, se estima un modelo *Probit* para obtener la probabilidad de que, dadas ciertas características sociodemográficas, una mujer forme parte de la población ocupada. De esta estimación se obtiene la razón inversa de Mills (λ), que es utilizada en la literatura para capturar la magnitud del sesgo de selección. A continuación, en la segunda etapa, se estima la función de ingresos de las mujeres, incorporando en ellas la razón de Mills y, posteriormente, se descompone la brecha de ingresos por medio del método Oaxaca-Blinder que ya ha sido descrito.

El modelo *Probit* que se planteó para estimar la probabilidad de que una mujer en edad laboral forme parte de la población ocupada fue el siguiente:

$$Prob(X_i) = \Phi(\beta X_i) \quad (4)$$

Donde “Y” es la variable dependiente de carácter dicotómica, que toma el valor de 1 cuando una mujer en el rango de edad especificado se encuentra ocupada y 0 cuando está desocupada

y el término Φ representa la función de probabilidad logística normal que contiene los vectores de las variables independientes o características observables en las mujeres (βX_i), el cual viene dado por:

$$\beta X_i : [\beta_0 + \beta_1 \text{edad}_i + \beta_2 \text{edad}_i^2 + \beta_3 \text{escolaridad}_i + \beta_4 \text{estado civil}_i + \beta_5 \text{numero_hijos}_i] \quad (5)$$

En términos generales, el modelo estima la probabilidad de que la i -ésima mujer se encuentre ocupada dada su edad, escolaridad, estado civil y número de hijos a su cargo. El término cuadrático de la edad se incluyó para capturar los efectos no lineales en el modelo probabilístico.

2. PRINCIPALES RESULTADOS

A continuación, se presentan los principales resultados obtenidos en cada etapa del análisis econométrico.

2.1. La corrección de Heckman de dos etapas

El cuadro 1 muestra los resultados de la primera etapa del modelo de corrección de Heckman, que consiste en la estimación de la probabilidad de participación laboral de las mujeres en edades de 15 a 65 años (lfp), de acuerdo con los factores determinantes de la ocupación laboral femenina mencionados en la ecuación 5.

**Cuadro 1. Estimación Probit de participación laboral
de las mujeres de 15 a 65 años**

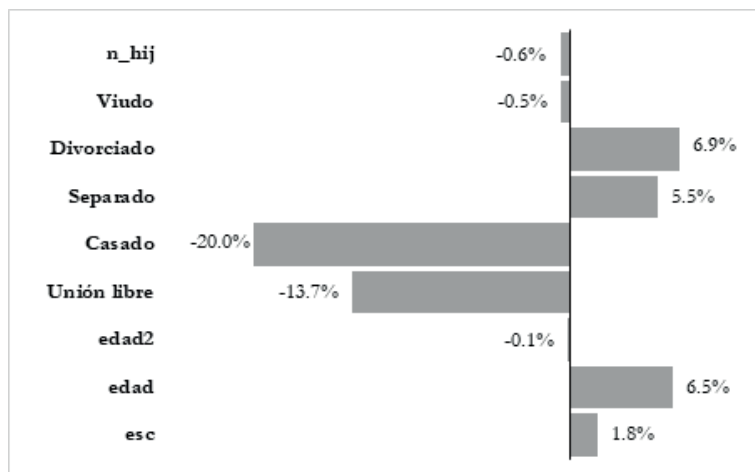
lfp	Cof.	Std. Err.	estadístico z	P>z	[95% Conf.	Interval]
esc	0.051	0.000	955.820	0.000	0.051	0.051
edad	0.186	0.000	1947.080	0.000	0.186	0.186
edad2	-0.002	0.000	1839.930	0.000	-0.002	-0.002
e_civil: (Soltero)						
Unión libre	-0.392	0.001	-613.950	0.000	-0.393	-0.390
Casado	-0.573	0.001	-944.520	0.000	-0.575	-0.572
Separado	0.164	0.001	165.980	0.000	0.162	0.166
Divorciado	0.207	0.001	141.040	0.000	0.204	0.209
Viudo	-0.016	0.001	-13.450	0.000	-0.018	-0.014
n_hij	-0.016	0.000	-101.070	0.000	-0.016	-0.016
cons	-3.765	0.002	2284.350	0.000	-3.768	-3.762

Prob > chi2 = 0.0000 ; Pseudo R2 = 0.1102; N= 46,104,761

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022)

En general, se observa que los coeficientes estimados son altamente significativos, con un nivel de confianza del 99%. Asimismo, los errores estándar son robustos, el estadístico de Wald y la razón de verosimilitud indican una buena especificación econométrica. Debido a que los coeficientes de un modelo probabilístico no son directamente interpretables, se estimaron sus efectos marginales y para una lectura más intuitiva se presentan en la gráfica 1, a continuación.

Gráfica 1. Efectos marginales del modelo probit de participación laboral de las mujeres



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022)

De acuerdo con la gráfica 1, la escolaridad formal tiene un impacto positivo en la probabilidad de ocupación de las mujeres. Concretamente, cada año adicional de estudios, incrementa en 1.8% la probabilidad estimada. La edad es otro factor de gran importancia en la probabilidad de ocupación de las mujeres, de hecho, es un factor mucho más importante que la escolaridad, ya que cada año adicional cumplido por una mujer incrementa la probabilidad de ocupación en un 6.5%. Sin embargo, por causa de los rendimientos decrecientes en la productividad laboral asociados a una mayor edad, cada año adicional de edad, disminuye, al mismo tiempo, la probabilidad de ocupación de las mujeres en 0.1%.

En el caso del estado civil de las mujeres, se observa un efecto diferenciado en la probabilidad estimada (lfp), ya que existe un efecto negativo en la probabilidad de ocupación cuando el estado civil de estas indica que conviven con una pareja. Por ejemplo, si una mujer es casada es 20% menos probable que se incorpore al mercado laboral y si se encuentra

en unión libre la probabilidad de ocupación es de -14%. Obsérvese que, en el caso de viudez, el efecto también es negativo (-0.5%). En cambio, si el estado civil indica la inexistencia de una relación conyugal, las posibilidades de ocupación son positivas; separada con un 5% y divorciada con 7%. La probabilidad para las mujeres solteras también es positiva. Finalmente, se observa que tener hijos reduce las oportunidades de ocupación de las mujeres. En este caso, el efecto marginal reporta una reducción de 0.6% por cada hijo que las mujeres tienen a su cuidado.

Se pueden resumir los resultados de esta primera etapa mencionando que la situación conyugal de las mujeres junto con el número de hijos que tienen a su cargo representa factores de mayor peso en la determinación de la probabilidad de ocupación de las mujeres de entre 15 a 65 años, lo que sugiere que las mujeres mexicanas enfrentan restricciones relacionadas con la estructura de sus hogares. Estos elementos se vuelven significativos en el mercado laboral porque impactan la oferta laboral, de modo que debe prestarse especial atención a los hogares si se busca comprender la desigualdad laboral.

En la segunda etapa de Heckman, se estimó la ecuación de ingresos de las mujeres que forman parte de la población ocupada. Los resultados se presentan en el cuadro 2.

Cuadro 2. Modelo de regresión con selección muestral
(Variable dependiente:
Logaritmo del ingreso laboral de las mujeres)

Variable	Coef.	Std. Err.	P>z
esc	0.037	0.005	0.000
exp	0.011	0.001	0.000
exp2	0.000	0.000	0.000
horas	0.014	0.000	0.000
Empleo informal	-0.239	0.012	0.000
e_civil (soltero)			
Unión libre	0.130	0.024	0.000
Casado	0.076	0.013	0.000
Separado	0.156	0.039	0.000
Divorciado	0.177	0.035	0.000
Viudo	0.177	0.045	0.000
tam_empresa (sin establecimiento)			
Con establecimiento	0.170	0.020	0.000
Peq establecimientos	0.270	0.021	0.000
Med establecimientos	0.295	0.023	0.000
Gdes establecimientos	0.345	0.023	0.000
Gobierno	0.419	0.024	0.000
Otros	0.120	0.021	0.000
Sin contrato escrito	-0.096	0.013	0.000
sector_ocupacion (Agropecuario)			
Industria manufacturera	-0.289	0.033	0.000
Comercio	-0.334	0.032	0.000
Servicios	-0.147	0.032	0.000
Otros	0.180	0.054	0.001
grado de marginación social (muy baja)			
Bajo	0.021	0.011	0.051
Medio	-0.054	0.011	0.000
Alto	-0.137	0.010	0.000
Muy alto	-0.205	0.014	0.000
Constante	7.217	0.076	0.000
/mills			
lambda	0.865	0.212	0.000
rho	1.000		
sigma	0.865		

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022)

Un primer resultado a destacar es que la *lambda* de Hekman (λ) —es decir la inversa de la razón de Mills—, obtenida en la etapa anterior e incluida como un regresor en el modelo, es estadísticamente significativa. Esto indica la existencia de un sesgo de selección muestral que ha sido corregido por su inclusión en la ecuación salarial por lo que, si no se hiciera esta corrección, la brecha salarial de género sufriría de un sesgo de subestimación al momento de aplicar la metodología de Oaxaca-Blinder.

Por otro lado, los resultados también indican que los factores que tienen una influencia negativa en el ingreso laboral de las mujeres ocupadas son el empleo informal (-24%), la inexistencia de un contrato escrito (-9.5%), la intensidad del grado de marginación social en el que viven y la ocupación en ciertos sectores como la industria manufacturera (-29%), el comercio (-33%) y los servicios (-14%).⁷⁸ Opuesto a lo anterior, se observa que las variables con un efecto positivo en los ingresos laborales son: la escolaridad (4%); el nivel de la experiencia laboral (1.1%) y las horas trabajadas por semana (1.4%).

Al analizar los coeficientes de la variable categórica estado civil es posible verificar que la condición de casada tiene un valor más pequeño, lo que implica que las mujeres casadas ganan menos que las que tienen un estado civil distinto. En el caso del tamaño de la empresa, se observa que entre más pequeño sea el establecimiento menor es la aportación a los ingresos. Por ejemplo, las mujeres que trabajan en una empresa dentro de un establecimiento tienen en promedio un salario 17% mayor que aquellas que laboran en una empresa sin establecimiento (ya sea en la calle u otra estructura improvisada).

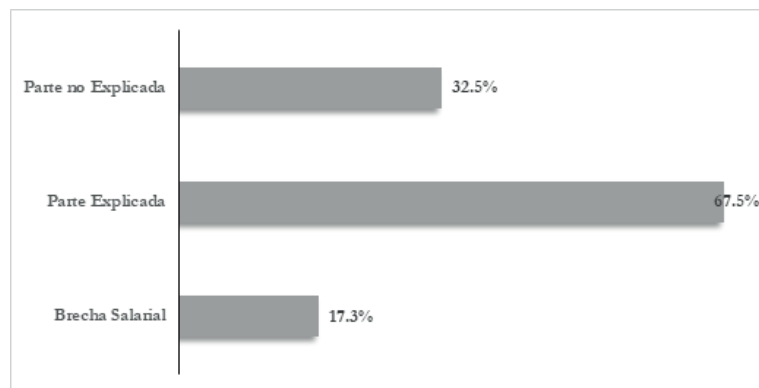
⁷⁸ Las variables categóricas y sus coeficientes se interpretan con respecto a la categoría que aparece en negritas. Por ejemplo, el coeficiente “muy alto” de la variable “grado de marginación social” indica que las mujeres que viven en zonas de marginación muy altas, en promedio, tienen un salario 20% menor que aquellas que viven en una zona de marginación muy baja.

De esta etapa se puede concluir que, en términos generales, la diferencia salarial que afecta a las mujeres se encuentra asociada a factores que se relacionan con las condiciones de trabajo y elementos sociales o extraeconómicos que afectan la posición de las mujeres en el mercado laboral.

2.2. Resultados de la estimación y descomposición de la brecha salarial de género

Al estimar la brecha salarial entre hombres y mujeres se confirma que, en el período post pandémico, las mujeres que forman parte del trabajo remunerado ganan 17.3% menos que los hombres. Al descomponer esta diferencia, se observó que el 67.5% de la brecha se explica por las características de los trabajadores que son captadas por la encuesta, mientras que el 32.5% restante corresponde a la parte no explicada por el modelo, lo que podría atribuirse a otros factores no observados como la discriminación o la existencia de prejuicios sociales hacia las mujeres.

Gráfica 2. Descomposición de la brecha salarial entre hombres y mujeres. (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

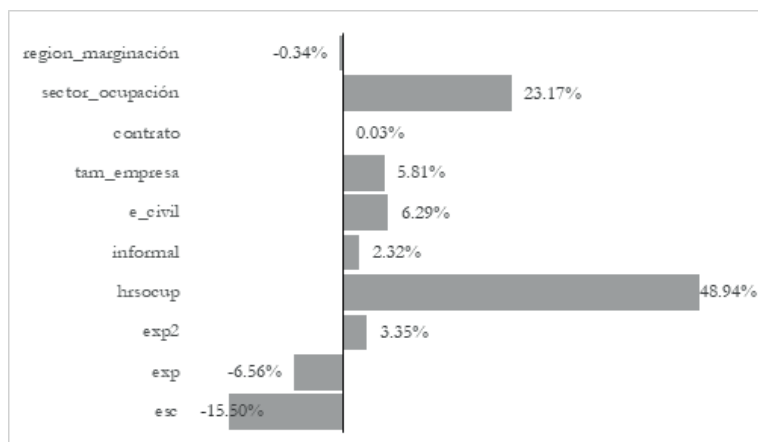
Una vez estimado el nivel de la brecha salarial de género en la etapa post pandémica del covid-19, resultó interesante preguntarse qué tanto se modificó este diferencial de ingresos con respecto al periodo pre pandémico. Para responder a esta interrogante se comparó el nivel de la brecha estimado en 2022 (17.3%), con el dato inmediato anterior a la contingencia sanitaria, es decir con el segundo trimestre de 2019, en donde en una medición similar, se estimó que la brecha de género fue de 17.7% (De la Luz y Pineda, en prensa). Por lo que se infiere, que en el mediano plazo, la pandemia del covid-19 no tuvo un efecto significativo en la profundización de la desigualdad salarial, hecho que resultó contrario a lo esperado.⁷⁹

Al desglosar en la gráfica 3, la parte explicada de la brecha (el 67.5%), se observa que de todas las características observables entre los individuos que se incluyeron en el modelo estadístico, solamente tres de ellas contribuyen a cerrar la brecha de ingresos que afecta a las mujeres: la escolaridad (-15%); la experiencia potencial (-7%) y la región de marginación social (-0.3%).⁸⁰ Esto es así porque en la muestra estadística las mujeres reportan, en promedio, un mayor nivel de educación formal, al igual que en experiencia, pues esta variable se relaciona con los años de educación.

79 La clasificación para el corto y mediano plazo, se tomó de la convención que existe en las finanzas de que, el corto plazo corresponde a periodos menores e iguales a un año y, el mediano plazo a un horizonte de hasta 5 años.

80 Para interpretar los resultados de la gráfica 3, es necesario considerar que los valores positivos indican características en las que las mujeres tienen desventaja y, por ende, contribuyen a la existencia de la brecha salarial de género, y viceversa con los valores negativos. Teóricamente, si las desventajas y ventajas desaparecieran no existiría una brecha salarial de género.

Gráfica 3. Parte explicada de la brecha salarial, 2005-2019



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

En el caso de la desigualdad regional, es posible observar que, debido a que las mujeres tienen una menor participación laboral, el porcentaje de mujeres ocupadas –y por ende, con ingresos bajos– es menor independientemente del grado de marginación, tal como se muestra en el cuadro 3.

Cuadro 3. Distribución de la población ocupada por región de marginación

Grado de Marginación	Sexo		Total
	Mujer	Hombre	
Muy bajo	3,730,430	5,274,139	9,004,569
	41.43	58.57	100
Bajo	7,148,027	10,544,781	17,692,808
	40.4	59.6	100
Medio	3,911,985	5,799,718	9,711,703
	40.28	59.72	100
Alto	5,264,848	7,912,661	13,177,509
	39.95	60.05	100
Muy alto	1,993,642	3,156,433	5,150,075
	38.71	61.29	100
Total	22,048,93	2 32,687,732	54,736,664
	40.28	59.72	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

En la gráfica 3, también se puede observar que las características que más contribuyen a ampliar la diferencia salarial en contra de las mujeres son tres: 1) el número de horas trabajadas por semana (con una importancia relativa del 49%); 2) el sector de ocupación (con 23%); y 3) el estado civil (con 6 %). Teóricamente, si las mujeres trabajaran el mismo número de horas que los hombres, se emplearan en los mismos sectores de actividad económica y el estado civil no influyera en la ocupación femenina, la parte explicada de la brecha se cerraría hasta en un 78%. Sobre esto es importante observar que tanto la cantidad de horas trabajadas como el estado civil son variables que no solo involucran cuestiones relacionadas con el mercado laboral, sino que, además, podrían relacionarse con la estructura interna de los hogares mexicanos. Por su parte, la variable sobre el sector de ocupación, generalmente, se asocia a un problema estructural relacionado con una fuerte segregación ocupacional que afecta la posibilidad que las mujeres se incorporen a ciertos sectores del mercado laboral.

Otros elementos en los que las mujeres también tienen desventajas y por ende contribuyen a la brecha de género en los ingresos son el tamaño de las empresas en las que se emplean (5.81%), la tasa de depreciación que el mercado de trabajo impone a la experiencia laboral de estas (3.4%), los trabajos informales que normalmente ocupan las mujeres (3.3%) y la inexistencia de un contrato escrito en las relaciones laborales. Estas desventajas podrían considerarse una consecuencia directa de la poca disponibilidad laboral que tienen las mujeres que están a cargo de una familia y, en ese sentido, la brecha salarial de género puede explicarse con cuestiones extraeconómicas y relacionadas con los prejuicios hacia las mujeres.

Paradójicamente, los factores que influyen en la brecha de género no son resultado directo del mercado laboral *per se*, sino que, más bien, se relacionan con reglas no explícitas que relegan a las mujeres a una posición desventajosa y que tienen una influencia significativa en la explicación de la brecha salarial. Esto implica que las mayores desventajas para las mujeres tienen una relación directa con el rol social que desempeñan. Para demostrarlo, a continuación, se analizan algunos hechos estilizados que permiten observar la influencia de los factores que ponen en desventaja a las mujeres que forman parte de la población ocupada, es decir, analizaremos algunos indicadores laborales considerando características como el estado civil de las mujeres, la maternidad y la distribución de la población laboral femenina en los distintos sectores económicos.

2.3. Desigualdad en la participación laboral y disponibilidad de horas para el trabajo remunerado

Para analizar las tasas de participación laboral entre hombres y mujeres, en el cuadro 4 se desagrega a la población por condición de ocupación y sexo. La lectura de la información por filas indica que de la población total de personas desocupadas (33

millones), las mujeres representan el 73% y los hombres el 27%, lo que se traduce en una brecha de desempleo de 45 puntos porcentuales. Si, por el contrario, se analiza la información de las personas ocupadas, las mujeres representan el 40% y los hombres el 60% restante, lo que refiere a una brecha de 20 puntos porcentuales. De ahí que se concluya que, durante la etapa post pandémica, el mercado laboral sigue enfrentando el reto de incrementar la tasa de participación de las mujeres.

Cuadro 4. Población ocupada de 15 a 65 años por sexo

Ocupados	Mujer	Hombre	Total
No	24,114,389	8,958,049	33,072,438
	72.91	27.09	100
Si	22,048,932	32,687,732	54,736,664
	40.28	59.72	100
Total	46,163,321	41,645,781	87,809,102
	52.57	47.43	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

El cuadro 5 analiza el comportamiento del empleo (y desempleo) al interior de la población de mujeres, distinguiéndolas a partir de la condición de maternidad y la pertenencia a un grupo específico de edad. La lectura de las filas indica que los porcentajes de desocupación más altos se concentran en las mujeres sin hijos y en aquellas que son madres jóvenes (grupos a, b y c). En cambio, se observa que las mujeres con mayor porcentaje de ocupación son las madres que pertenecen a los grupos e, f y g. A diferencia de las madres más jóvenes, las mayores probablemente tengan hijos de mayor edad que requieren menos cuidados de la madre. Por lo tanto, se puede deducir que la condición de maternidad tiene una relación negativa con la oferta laboral de las mujeres y con su tasa de participación, ya que dentro de los hogares se demanda el cuidado de los hijos y, con ello, una carga relativa de trabajo doméstico y de cuidados no remunerado.

Cuadro 5. Población de mujeres por condición de maternidad, grupos de edad y situación de ocupación.

Ocupados	Mujer sin hijos (a)	M de 15 a 19 años (b)	M de 20 a 24 años (c)	M de 25 a 29 años (d)	M de 30 a 34 años (e)	M de 35 a 39 años (f)	M de 40 a 65 años (g)	Total
No	8,055,111 56.06	308,953 77.50	1,116,417 60.93	1,567,936 53.38	1,675,443 46.61	1,678,839 42.37	9,709,811 50.93	24,112,510 52.24
Si	6,313,223 43.94	89,681 22.50	715,932 39.07	1,369,216 46.62	1,919,177 53.39	2,283,898 57.63	9,356,123 49.07	22,047,250 47.76
Total	14,368,334 100.00	398,634 100.00	1,832,349 100.00	2,937,152 100.00	3,594,620 100.00	3,962,737 100.00	19,065,934 100.00	46,159,760 100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

Para observar de manera más formal la relación entre el número de hijos, estado civil y las horas que las mujeres destinan semanalmente al trabajo, en el cuadro 6 se presenta un análisis de correlación de Spearman. Los resultados que son estadísticamente significativos (al 95%), indican que existe una correlación negativa entre las variables analizadas. Concretamente, la columna uno muestra que cada hijo se asocia negativamente a la disponibilidad de horas para trabajar de las mujeres en 5.21%, mientras que, en el caso del estado civil, existe una asociación negativa en la disponibilidad para trabajar del 2.8%.

Cuadro 6. Correlación de Spearman entre la disponibilidad para trabajar, número de hijos y estado civil de las mujeres ocupadas

	horas	n hij	e civil
horas	1		
n_hij	-0.0521* (0.000)	1	
e_civil	-0.0284* (0.000)	0.4606* (0.000)	1

Nota: * coeficientes significativos al 95%.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

El cuadro 7 que presenta a la población de mujeres y hombres ocupados en el rango de edad considerado tiene una doble finalidad. Por un lado, analizar la relación entre la condición de maternidad, estado civil, escolaridad, horas trabajadas por semana e ingresos laborales de las mujeres, y por el otro, mostrar el efecto comparativo en relación con el género de los trabajadores. Lo primero que se observa es que, en promedio, los dos grupos de ingresos laborales más bajos son el b y c, es decir, las madres jóvenes que podrían tener hijos pequeños y que demandan más atención. En cambio, los tres grupos con ingresos laborales más altos son las mujeres sin hijos y las madres de los grupos e y f. Esta diferencia sugiere que la edad de los hijos no solo influye en la disponibilidad para trabajar, sino también en el nivel de los ingresos.

Cuadro 7. Escolaridad, horas para trabajar e ingresos por estado civil y sexo de la población ocupada (Promedio)

Estado civil	escolaridad	horas trabajadas	Ingreso	Estado civil	escolaridad	horas trabajadas	Ingreso
Mujer sin hijos (a)				Mujer con hijos 15 a 19 (b)			
Soltero	13	39	6998	Soltero	9	39	5222
Unión libre	13	40	8578	Unión libre	9	37	4495
Casado	14	39	9749	Casado	9	30	3343
Separado	11	42	6500	Separado	9	47	5492
Divorciado	13	41	10060	Divorciado	12	60	3000
Viudo	11	34	6613	Viudo	9	41	3783
Mujer con hijos 20 a 24 (c)				Mujer con hijos 25 a 29 (d)			
Soltero	11	42	5950	Soltero	11	43	6586
Unión libre	10	37	5348	Unión libre	11	37	6188
Casado	10	34	5129	Casado	12	35	6374
Separado	10	40	5215	Separado	10	42	6275
Divorciado	10	40	5395	Divorciado	12	47	6058
Viudo	11	40	5016	Viudo	11	42	6192
Mujer con hijos 30 a 34 (e)				Mujer con hijos 35 a 39 (f)			
Soltero	12	42	6582	Soltero	11	42	7327
Unión libre	11	39	6653	Unión libre	10	39	6062
Casado	12	37	7295	Casado	12	36	7486
Separado	11	43	6050	Separado	11	41	7103
Divorciado	13	42	8377	Divorciado	13	43	7748
Viudo	10	45	6579	Viudo	9	35	6034
Mujer con hijos 40 a 65 (g)				Hombres			
Soltero	10	40	7052	Soltero	11	43	7362
Unión libre	9	38	5949	Unión libre	10	48	8538
Casado	10	37	6998	Casado	10	46	9597
Separado	9	39	5955	Separado	9	47	8263
Divorciado	12	39	8779	Divorciado	12	46	11792
Viudo	8	37	5669	Viudo	8	45	7868

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

El mismo cuadro 7, destaca que la escolaridad de las madres en el rango de edad de 15 y 19 años es inferior al resto de los grupos y, en parte, esto explica los bajos salarios observados. Con respecto a la disponibilidad de las horas para trabajar, no parecen existir grandes diferencias entre los grupos de edad de las mujeres, pero al analizar la disponibilidad de horas por estado civil se puede observar una relación. En todos los grupos de mujeres, las casadas y las de unión libre, en promedio disponen de menos horas para trabajar. Como un resultado completamente opuesto a las tendencias observadas, la información de los hombres muestra diferencias importan-

tes en las horas trabajadas y en los ingresos medios. Esto se debe a que los datos de la ENOE no atribuyen el cuidado de los hijos a los hombres.⁸¹ En cambio, el estado civil sí mostró una correlación muy significativa entre estado civil y horas trabajadas a la semana (7.8%).

La información presentada evidencia que las condiciones como el estado civil y la maternidad que ejercen las mujeres, representan desventajas significativas para ellas en el mercado laboral, porque estas limitan la cantidad de horas que las mujeres pueden dedicar al trabajo remunerado.⁸² Como consecuencia, es posible considerar que dichas características se relacionan con la existencia de normas sociales que les atribuyen a las mujeres la responsabilidad directa de las actividades dentro del hogar, es decir, del cuidado del cónyuge y de los hijos. Esto es muy importante porque significa que las mujeres no necesariamente se abstienen de trabajar porque tengan una mayor preferencia por el ocio, sino porque se espera que como esposas y madres dediquen una buena parte de su tiempo al hogar, al trabajo doméstico y de cuidados u otras actividades que, por lo general, no son remuneradas.⁸³

Esta situación las pone en una clara desventaja respecto a los hombres, porque el uso del tiempo asociado al cuidado de los integrantes del hogar necesariamente influye de manera negativa en la oferta laboral y en los ingresos de las mujeres (Kaplan y Piras, 2019; Sánchez Vargas et. al, 2015). Asimismo,

⁸¹ De hecho, la prueba de correlación de Spearman entre el número de hijos y las horas disponibles para el trabajo remunerado en los hombres no mostró ninguna relación estadística.

⁸² Para Kaplan y Piras (2019), la baja participación laboral de las mujeres es evidencia de que en México persiste la noción de que la mujer debe asumir el papel tradicional de cuidadora del hogar; papel que se sobrepone a su incorporación al mercado de trabajo.

⁸³ El valor económico total del trabajo no remunerado en labores domésticas y de cuidados en 2018 representó el 23.5% del PIB del país. La mayor parte de estas actividades fueron realizadas por mujeres, ya que destinaron el 76.4% del tiempo que los hogares destinaron a estas actividades y un 75.1% en términos del valor económico generado (INEGI, 2019).

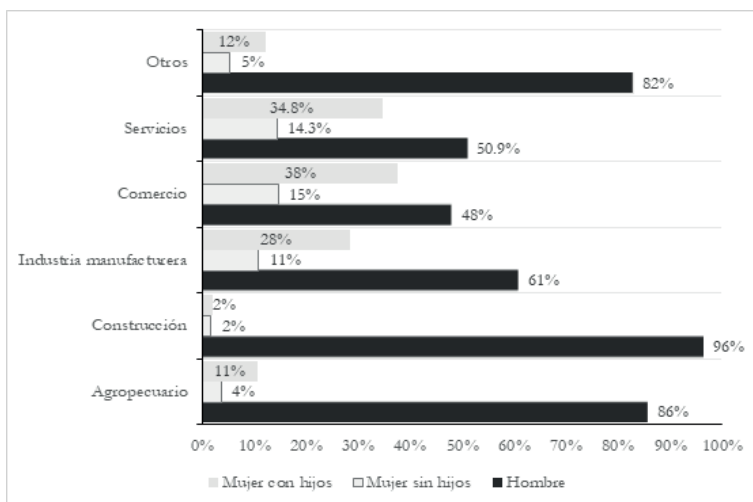
estos elementos reducen la posibilidad para que ellas se incorporen a trabajos de tiempo completo e incrementa, al mismo tiempo, la carga de trabajo al tener que combinar trabajo remunerado con el no remunerado.

2.4. Desigualdad en el sector de ocupación y el tipo de actividad económica

Otro elemento con un impacto significativo en la brecha salarial de género es el sector de ocupación de las mujeres (gráfica 3). Esto significa que la distribución de hombres y mujeres en las actividades económicas no es homogénea, sino que existe una segmentación laboral que fomenta la desigualdad. Este es un factor que ya ha sido señalado por diversos autores (Janssen, 2005; Valdivia y Pedrero, 2010), sin embargo, su vigencia en la etapa de la post pandemia hace necesaria una exploración.

Como un primer acercamiento a la heterogeneidad de los sectores, en la gráfica 4 se presenta la distribución de las personas ocupadas por sector de actividad económica durante el segundo trimestre de 2022. Obsérvese que la mayoría de los sectores económicos son predominantemente masculinos, ya que más del 50% de sus trabajadores son hombres. Asimismo, se identifican sectores que concentran a la mano de obra femenina. Entre ellos, los servicios (49.1%), el comercio (52%) y las industrias manufactureras (39%), siendo estos sectores a los que, en su mayoría, se incorporan las mujeres con hijos. Esta estructura sectorial indica que la pandemia no modificó la segmentación laboral señalada previamente por otros autores (Martínez-Jasso y Acevedo-Flores, 2004) y, por lo tanto, que la distribución de la población en determinadas actividades no tiene relación con la contingencia, sino con factores estructurales.

Grafica 4. Distribución de la población ocupada por género y sector de ocupación



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEO-N (2022).

Para observar más claramente la manera en la que la segmentación de las ocupaciones influye en la desigualdad de los ingresos, en el cuadro 8 se sintetiza la distribución de las mujeres ocupadas por tipo de actividad. De acuerdo con la información, independientemente de la condición de madre y la edad, las mujeres se concentran en mayor proporción en cinco actividades económicas: 1) El comercio al por menor que en promedio ocupa al 24% de todas las mujeres; 2) las industrias manufactureras, con un promedio de ocupación del 19%; 3) los servicios de hospedaje y de preparación de alimentos y bebidas con un promedio de 13%; 4) otros servicios excepto actividades gubernamentales con un promedio de 12%;⁸⁴ y 5) los servicios educativos con un promedio del 6%. De la población ocupada, predomina,

⁸⁴ Comprende los servicios de reparación y mantenimiento a las unidades económicas dedicadas al cuidado personal y al cuidado de efectos y artículos personales, a las asociaciones y organizaciones de apoyo a distintos grupos, sin fines de lucro (INEGI, 2022).

la oferta laboral de las mujeres que reportan no tener hijos y aquellas mayores de 34 años. Se debe destacar que esta concentración, es que, con excepción de la industria manufacturera y el sector educativo, la mayoría de estas actividades económicas se caracterizan por ser flexibles, poco especializadas, informales o de muy baja remuneración.

Cuadro 8. Distribución de la población ocupada de mujeres por actividades económicas
(Valores absolutos)

Clasificación de las actividades económicas (SCIAN)	Mujer sin hijos (a)	M de 15 a 19 años (b)	M de 20 a 24 años (c)	M de 25 a 29 años (d)	M de 30 a 34 años (e)	M de 35 a 39 años (f)	M de 40 a 65 años (g)
Actv. Agropecuarias	219,400	5,669	34,839	53,135	78,267	86,195	382,129
Minería	12,729		889	1,718	4,178	1,244	6,389
Gen., y distri., elect./sum., agua/gas	8,765		207	2,781	2,079	3,381	26,015
Construcción	75,644		2,823	8,537	11,946	13,983	55,104
Industrias manufactureras	996,861	20,584	176,756	290,222	338,065	376,203	1,415,056
Comercio al por mayor	141,251	1,787	15,623	36,703	39,366	49,412	144,014
Comercio al por menor	1,395,054	28,173	187,345	345,140	463,107	491,148	2,150,052
Transp./correos/almacenamiento	98,607	154	4,414	14,746	21,150	36,743	80,407
Información en medios masivos	67,774	135	5,410	11,455	11,798	19,360	42,696
Serv., financieros/seguros	117,219	89	4,568	21,473	28,068	27,671	95,312
Serv., inmobiliarios/alquiler de bienes	45,326		3,786	5,338	10,765	12,409	68,952
Serv., prof/ científicos/técnicos	311,059	2,888	7,692	30,129	45,538	57,321	183,089
Servicios corporativos	7,782		1,022	2,248	2,096	2,597	5,966
Serv., apoyo a negocios/manejo de desechos	177,537	2,917	27,108	37,012	54,870	56,638	250,737
Serv., educativos	565,367	371	16,118	57,440	158,457	207,858	810,088
Serv., salud/asistencia social	467,566	3,017	15,922	53,700	109,193	138,545	488,872
Serv., esparcimiento/culturales/deportivos	59,026	104	797	8,871	9,939	8,067	40,580
Serv., hospediae/rep., alimentos y bebidas	652,939	14,859	110,259	171,123	227,159	254,954	1,179,811
Otros serv., excepto activ., subtermentales	587,281	6,630	80,254	161,142	224,813	336,427	1,491,766
Activ., gub y organismos internacionales	272,788	1,132	16,610	51,347	71,707	97,546	402,511
NE	33,248	1,172	3,490	4,956	6,616	6,196	36,577
Total	6,313,223	89,681	715,932	1,369,216	1,919,177	2,283,898	9,356,123

Notas: 1) en los grupos de edad, la letra M= madre; 2) población total de mujeres ocupadas = 22, 047,250.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

Para sustentar lo anterior, en el cuadro 9, se presentan los ingresos medios por sector de actividad tanto para hombres como para las mujeres. Las filas sombreadas en color gris claro, en correspondencia con el cuadro 8, muestran los ingresos medios de los sectores con mayor participación femenina. Las celdas en gris oscuro por columna indican los cinco sectores con los ingresos más altos para cada grupo de mujeres; y la última columna muestra los ingresos medios por sector para los hombres. Lo primero a señalar en la información del cuadro es que ninguno de los cinco sectores que concentran

a la fuerza de trabajo femenina tiene ingresos altos. De hecho, en todos estos sectores, los hombres ganan en promedio más que las mujeres, por lo que cuando un hombre labora en los sectores feminizados su trabajo será mejor remunerado. Esto es interesante porque el hecho de que los hombres se desempeñen en estos sectores no representa una desventaja o una valoración económica negativa, sino que, por el contrario, su trabajo se valora por encima de sus pares mujeres, aunque ellas sean dominantes.

Lo segundo a resaltar es que los cinco sectores con ingresos más altos para los hombres son mucho más especializados: minería; servicios financieros y de seguros; servicios profesionales, científicos y técnicos; los servicios corporativos y; servicios de salud y asistencia social. En el caso de los sectores masculinizados, se presentan ciertas tendencias interesantes. Por ejemplo, las mujeres pueden llegar a ganar más que los hombres en la minería, el sector eléctrico y los servicios inmobiliarios, pero solamente aquellas que no tienen hijos o que tienen más de 30 años. El único caso en el que las mujeres con hijos pueden llegar a ganar más que los hombres es en la actividad agropecuaria, pero este sector es el que registra la menor remuneración. Finalmente, en el resto de los sectores las mujeres siempre ganan menos que los hombres. Esto implica que, contrario a lo observado en el caso anterior, cuando las mujeres se incorporan a aquellos sectores en los que la fuerza de trabajo es mayormente masculina, su trabajo recibe, por lo general, una valoración económica negativa respecto a la de sus pares hombres.

Cuadro 9. Ingresos medios por sector de ocupación por sexo

Clasificación de las actividades económicas (SCIAN)	Mujer sin hijos (a)	M de 15 a 19 años (b)	M de 20 a 24 años (c)	M de 25 a 29 años (d)	M de 30 a 34 años (e)	M de 35 a 39 años (f)	M de 40 a 65 años (g)	Hombres
Actv. Agropecuarias	\$ 4,900	\$ 5,137	\$ 5,023	\$ 5,710	\$ 4,816	\$ 5,043	\$ 4,058	\$ 4,992
Minería	\$ 15,588		\$ 5,477	\$ 8,547	\$ 23,028	\$ 16,886	\$ 19,525	\$ 13,768
Gen., v. distri., elect/ sum., agua/gas	\$ 10,261		\$ 4,200	\$ 7,299	\$ 16,137	\$ 14,576	\$ 14,948	\$ 12,796
Construcción	\$ 12,812		\$ 6,795	\$ 8,522	\$ 12,767	\$ 9,942	\$ 9,598	\$ 8,458
Industrias manufactureras*	\$ 6,957	\$ 4,538	\$ 5,711	\$ 6,628	\$ 6,297	\$ 6,330	\$ 5,753	\$ 9,173
Comercio al por mayor	\$ 8,678	\$ 6,735	\$ 6,745	\$ 6,771	\$ 7,620	\$ 8,719	\$ 9,320	\$ 10,023
Comercio al por menor*	\$ 5,476	\$ 4,377	\$ 5,118	\$ 5,156	\$ 5,606	\$ 5,571	\$ 5,256	\$ 8,038
Transp/correos/almacenamiento	\$ 10,026	\$ 5,160	\$ 7,807	\$ 7,938	\$ 7,963	\$ 8,721	\$ 10,438	\$ 10,475
Información en medios masivos	\$ 9,300	\$ 6,000	\$ 5,876	\$ 5,090	\$ 9,693	\$ 8,869	\$ 7,392	\$ 12,954
Serv., financieros/seguros	\$ 10,891		\$ 5,775	\$ 8,090	\$ 9,218	\$ 11,003	\$ 12,643	\$ 13,843
Serv., inmobiliarios/alquiler de bienes	\$ 17,076		\$ 5,526	\$ 8,745	\$ 12,455	\$ 14,299	\$ 11,078	\$ 10,565
Serv., prof./científicos/técnicos	\$ 12,295	\$ 3,159	\$ 6,862	\$ 10,964	\$ 11,770	\$ 16,376	\$ 12,634	\$ 13,841
Servicios corporativos	\$ 12,181		\$ 10,000	\$ 11,288	\$ 18,188	\$ 18,975	\$ 12,871	\$ 15,948
Serv., apovo a negocios/manejo de desechos	\$ 7,416	\$ 7,054	\$ 7,167	\$ 7,898	\$ 8,340	\$ 7,379	\$ 6,381	\$ 7,609
Serv., educativos*	\$ 10,069	\$ 4,730	\$ 5,406	\$ 8,738	\$ 9,412	\$ 10,955	\$ 11,154	\$ 11,501
Serv., salud/asistencia social	\$ 10,320	\$ 4,300	\$ 7,084	\$ 9,420	\$ 10,941	\$ 12,100	\$ 12,932	\$ 13,945
Serv., esparcimiento/culturales/deportivos	\$ 8,598	\$ 2,150	\$ 4,880	\$ 5,243	\$ 11,517	\$ 8,687	\$ 6,942	\$ 8,951
Serv., hospedeaje/prep., alimentos y bebidas*	\$ 5,809	\$ 5,065	\$ 5,473	\$ 5,903	\$ 5,505	\$ 5,646	\$ 5,987	\$ 8,552
Otros serv., excepto activ., gubernamentales*	\$ 5,319	\$ 3,831	\$ 4,387	\$ 4,786	\$ 4,996	\$ 4,456	\$ 4,486	\$ 8,029
Activ., gob y organismos internacionales	\$ 11,349	\$ 7,680	\$ 7,411	\$ 9,108	\$ 10,809	\$ 10,638	\$ 11,911	\$ 11,668
NE	\$ 4,278	\$ 6,450	\$ 2,738	\$ 4,271	\$ 2,833	\$ 3,674	\$ 5,691	\$ 6,128
Total	\$ 7,422	\$ 4,704	\$ 5,476	\$ 6,337	\$ 6,847	\$ 7,052	\$ 6,698	\$ 8,670

Notas: 1) en los grupos de edad, la letra M= madre;

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

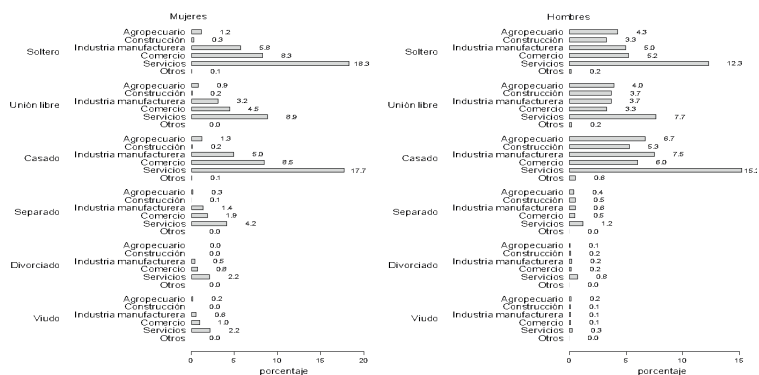
En síntesis, el mercado laboral mexicano sufre de una segmentación significativa de ocupaciones que contribuye a ampliar la desigualdad de ingresos entre hombres y mujeres, pues la mayoría de los sectores están dominados por la fuerza de trabajo masculina y, en aquellos feminizados, el trabajo de los hombres es mejor remunerado. Por lo tanto, la desigualdad laboral involucra una fuerte segregación laboral que perjudica a las mujeres.

2.5 Estado civil y desigualdad salarial

El tercer elemento de mayor peso en la brecha salarial de género es el estado civil, un factor que, como se presentó anteriormente, influye en la oferta laboral de las mujeres y también en sus ingresos. En la gráfica 5, se presenta la relación entre el estado civil y el sector de ocupación para hombres y mujeres. Se debe destacar que todas las mujeres tienden a ocuparse en los servicios, el comercio y la industria manufacturera, independientemente

de su estado civil.⁸⁵ En el caso de los hombres se observa que la distribución entre todas las ocupaciones es relativamente homogénea, con excepción en el sector de servicios.

Gráfica 5. Distribución de la población ocupada por género, sector y estado civil (Porcentajes)



Nota: población ocupada de entre 15 a 65 años

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

Identificada esta distribución sectorial de las mujeres ocupadas, en el cuadro 10, se analizan y comparan las condiciones de trabajo de hombres y mujeres en los mismos sectores a partir de su estado civil, para determinar si esta condición tiene un impacto en la calidad de los empleos. Debe destacarse que, para reconocer la calidad de las ocupaciones en los sectores identificados (comercio, manufacturas y servicios), se desagregaron en actividades formales e informales.⁸⁶

⁸⁵ Aun cuando los porcentajes cambian en los estados civiles de separado, divorciado y viudo, la tendencia señalada a ocuparse en estos sectores se mantiene. Lo mismo ocurre en el caso de los hombres.

⁸⁶ Se considera a la informalidad como aquellas relaciones laborales efectuadas sin el respaldo de un contrato laboral, sin el acceso a la seguridad social y sin prestaciones. Por lo tanto, las características del empleo informal generan un agravamiento de las brechas de desigualdad, porque las obligaciones y derechos laborales del trabajador no se determinan dentro de un marco

**Cuadro 10. Condiciones de empleo de las personas ocupadas
en el comercio, manufacturas y servicios
según su el sexo y el estado conyugal**

Mujeres							
Condición de ocupación	Soltero	Unión libre	Casado	Separado	Divorciado	Viudo	Total
Empleo formal	3,608,208	1,496,592	3,092,137	694,785	429,404	286,426	9,607,552
Empleo informal	3,505,677	2,138,701	3,754,627	960,516	327,457	562,741	11,249,719
Total	7,113,885	3,635,293	6,846,764	1,655,301	756,861	849,167	20,857,271
Valores relativos							
Empleo formal	51%	41%	45%	42%	57%	34%	46%
Empleo informal	49%	59%	55%	58%	43%	66%	54%
Hombres							
Condición de ocupación	Soltero	Unión libre	Casado	Separado	Divorciado	Viudo	Total
Empleo formal	3,680,073	2,567,119	6,033,287	403,305	254,480	92,565	13,030,829
Empleo informal	3,628,257	2,204,426	3,305,031	341,145	137,354	96,036	9,712,249
Total	7,308,330	4,771,545	9,338,318	744,450	391,834	188,601	22,743,078
Valores relativos							
Empleo formal	50%	54%	65%	54%	65%	49%	57%
Empleo informal	50%	46%	35%	46%	35%	51%	43%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

Se observa en el cuadro 10 que más de la mitad de las mujeres ocupadas se encuentra en la condición de informalidad, independientemente de su estado civil. La única excepción son las mujeres solteras, pues el porcentaje de informalidad es ligeramente menor al 50%. Asimismo, llama la atención que aproximadamente dos tercios de las mujeres en condición de viudez laboran en la informalidad, probablemente por su edad o por asumirse que reciben una pensión y solo tienen necesidad un ingreso complementario. En el caso de los hombres, la situación es completamente opuesta, ya que un mayor porcentaje de hombres realiza actividades formales y no parece existir una relación con la situación civil. La excepción podría ser la condición de viudez en donde el porcentaje de informalidad es ligeramente mayor.

Para indagar un poco más sobre el mayor porcentaje de informalidad que se registra en las mujeres ocupadas, el cuadro 11, se presenta un análisis más detallado, considerando el efecto de la condición de maternidad y el rango de edad.

legal, sino por cuestiones subjetivas vinculadas al empleador y ajenas al desempeño laboral.

Cuadro 11. Condiciones de ocupación en las mujeres ocupadas

Condición de ocupación	Mujer sin hijos (a)	M de 15 a 19 años (b)	M de 20 a 24 años (c)	M de 25 a 29 años (d)	M de 30 a 34 años (e)	M de 35 a 39 años (f)	M de 40 a 65 años (g)	Total
Empleo formal	3,081,983	24,252	250,642	577,166	857,469	1,000,030	3,816,415	9,607,957
Empleo informal	2,881,454	58,588	423,042	720,923	958,622	1,172,869	5,033,494	11,248,992
Total	5,963,437	82,840	673,684	1,298,089	1,816,091	2,172,899	8,849,909	20,856,949
	valores relativos							
Empleo formal	51.7%	29.3%	37.2%	44.5%	47.2%	46.0%	43.1%	46.1%
Empleo informal	48.3%	70.7%	62.8%	55.5%	52.8%	54.0%	56.9%	53.9%

Notas: 1) en los grupos de edad, la letra M= madre;

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE-N (2022).

A partir del cuadro 11, destacamos que las mujeres sin hijos están menos expuestas a la informalidad. En cambio, las madres jóvenes de los grupos de edad b y c, experimentan porcentajes de informalidad muy altos (por encima del 60%), probablemente por el mayor cuidado que requieren sus hijos. En el resto de los grupos de edad, en donde se presume que los hijos son mayores y, por lo tanto, más autosuficientes, el porcentaje de informalidad es ligeramente superior al 50%.

CONCLUSIONES

A dos años de la pandemia del coronavirus en México, es posible afirmar que la contingencia sanitaria constituyó únicamente un choque transitorio, porque, aunque en el corto plazo, provocó un deterioro importante en el funcionamiento del mercado laboral y los ingresos de los trabajadores, en el mediano plazo, no produjo ningún cambio significativo en la dinámica de la brecha salarial de género. De hecho, al comprar la desigualdad de ingresos entre hombres y mujeres en el periodo pre pandémico (segundo trimestre de 2019) y el post pandémico (segundo trimestre de 2022), se observó una relativa estabilidad en el nivel de la brecha salarial, pues solamente hubo un cambio de cuatro puntos base (17.7% en 2019 contra 17.3% en 2022).

Se debe considerar que la relativa estabilidad observada en la brecha salarial de género podría vincularse con una serie de

factores compensatorios que ocurrieron en el mercado laboral y que, en conjunto, pudieron evitar que la caída de los ingresos de las mujeres asalariadas se viera mucho más afectada. Entre ellos, se puede mencionar el hecho de que, en el momento más álgido de la pandemia y la posterior fase de recuperación, el desempleo afectó mayormente a los hombres y, con ello, a sus niveles de ingresos (De la Luz y Pineda, en prensa). Asimismo, se debe resaltar que los sectores considerados como esenciales y que, por ende, no sufrieron una paralización total de actividades (por ejemplo, el sector de alimentos, de servicios médicos y educativos), se caracterizan por ser sectores feminizados, es decir, que tienen un porcentaje significativo de mujeres ocupadas. Finalmente, que, en los primeros trimestres del año 2022, se registró una mayor incorporación de las mujeres en las actividades remuneradas (INEGI, 2022).⁸⁷

Estos resultados muestran que la hipótesis de una profundización de la desigualdad salarial de género como resultado de la pandemia no se sostiene. Esto, sin embargo, no implica que la pandemia no tuvo efectos significativos de mediano plazo en la desigualdad de género, pues, aunque la diferencia salarial entre hombres y mujeres se mantuvo casi intacta entre el 2019 y el 2022, la parte explicada de la brecha y su descomposición mostró cambios importantes que permiten evidenciar un incremento de las desventajas laborales hacia las mujeres durante la etapa post pandémica.

Con respecto a los componentes de la brecha, se observó que la parte explicada y atribuible a las diferencias observables entre hombres y mujeres que forman parte la población ocupada tuvo una reducción entre el segundo trimestre de 2019 (79.2%) y el mismo periodo del 2022 (67.5%) de 11.7 puntos porcentuales. Por consiguiente, la parte no

⁸⁷ Durante el tercer trimestre de 2022 la PEA femenina aumentó en 0.9 puntos porcentuales respecto al mismo período del año anterior, mientras que la PEA masculina solamente aumentó un 0.2 por ciento en ese período (INEGI, 2022).

explicada de la desigualdad salarial e imputable a elementos no observados, como la discriminación o los prejuicios sociales, experimentó un incremento de la misma proporción durante el mismo periodo, para quedar en 2020 en 32.5%. Este incremento de la parte no explicada constituye el retroceso señalado, ya que indica que, en la etapa inmediata al choque de la pandemia, los factores subjetivos o extraeconómicos ganaron importancia tanto en la determinación de los ingresos laborales como en las condiciones de trabajo que enfrentan las mujeres asalariadas.

Al analizar en detalle la parte explicada de la brecha, se identificó que las características que ponen en desventaja a las mujeres y, por ende, contribuyen a ampliar la diferencia salarial en su contra son tres: 1) el menor número de horas que trabajan por semana (con un peso relativo de 49%); 2) su encasillamiento en cierto tipo de sectores de ocupación (con 23%); y 3) su estado civil (6.3%). Esto implica que la desigualdad de género involucra tres dimensiones que se relacionan con factores que se pueden atribuir a la condición de ser mujer y, por lo tanto, con las responsabilidades que estas asumen para el cuidado del hogar, del cónyuge y de los hijos. Las mujeres experimentan una reducción en la oferta disponible de trabajo y, con ello, en sus posibilidades de acceso a empleos de tiempo completo con mejores remuneraciones. Esto significa que la brecha salarial no es resultado de la mayor cantidad de horas de ocio que tienen las mujeres, sino, más bien, del efecto negativo que tiene el trabajo no remunerado sobre sus posibilidades de incorporación al mundo laboral. Esta situación, a la vez, genera una tendencia hacia la masculinización de una buena parte de los sectores económicos, lo que refuerza la segregación laboral.

El hecho de que las características asociadas al tipo de hogar y al cuidado de los hijos hayan ganado importancia en la explicación de la brecha salarial en la post pandemia, representa un indicador del peso que pueden llegar a alcanzar los

elementos prejuiciosos en un mercado laboral poco regulado y sin apoyos claros para mitigar los choques del ciclo económico. Por otro lado, también es una señal de lo inefectivas que pueden llegar a ser las políticas de equidad dirigidas únicamente a la parte de la demanda de trabajo. Debido a que las desventajas que sufren las mujeres en el mercado laboral se relacionan con factores como la responsabilidad de las mujeres dentro del hogar, el tipo de convivencia que establecen con su pareja y; la división sexual del trabajo que opera como una norma no explícita, se requieren políticas públicas dirigidas a eliminar las restricciones de oferta, tanto al exterior como al interior de los hogares.

Comprender y profundizar sobre estas causas y dimensiones de la desigualdad es fundamental porque implica, por un lado, reconocer que en México existe un problema estructural que segrega a las mujeres y que no se relaciona exclusivamente con el mercado laboral, sino que se vincula con la interacción entre el tipo de hogar que tienen las mujeres y su efecto directo en sus posibilidades laborales; y por otro lado, porque cualquier intervención de política pública destinada a reducir la desigualdad de género debe considerar la carga que las mujeres asumen en actividades no remuneradas, por lo que no solo se debe brindar apoyo en esta área, sino que, además, deben tomarse medidas para transformar estas condiciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar-Gomez, S., Arceo-Gomez, E. y De la Cruz Toledo, E. (2 de diciembre de 2019). *Inside the black box of child penalties: Unpaid work and household structure*. [Artículo] NBER Conference. <https://ssrn.com/abstract=3497089>
- Austria, M.A. y Venegas-Martínez, F. (2011). Rendimientos privados de la educación en México en 2006. *El Trimestre Económico*, LXXVIII 2(310), 441-468.

- Blinder, A. (1973). Wage discrimination: Reduced forms and structural estimates. *Journal of Human Resources*, 8(4), 436-455. <https://doi.org/10.2307/144855>
- Cano, R. y Aguilar, N. (2023). *El género como construcción social. Una mirada sobre la educación* [Archivo PDF]. https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/6207/canoponmesa11.pdf
- De la Luz, C. y Pineda, S. (En prensa). La brecha salarial de género en México: Componentes que explican la brecha antes y durante la pandemia del COVID-19 En: S. Cámara (Ed.), *La pandemia de COVID-19 y la economía: Contexto, impacto y retos futuros*. UAM-A.
- Heckman, J. (1979). Sample bias as a specification error. *Econometría*, 47(1), 153-161. <https://doi.org/10.2307/1912352>
- INEGI (2019). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- INEGI (2022). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo-Nueva Edición, ENOE-NE*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- INEGI (2022). *Boletín sobre los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo-Nueva Edición, tercer trimestre de 2022*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Janssen, E. (2005). Concentración y segmentación de los mercados laborales en el México urbano. Un análisis por género. *Papeles de población*, 11(46).
- Kaplan, D. y Piras, C. (2019). Brechas de género en el mercado laboral mexicano: comparaciones internacionales y recomendaciones de política pública, *Revista de Economía Mexicana*, Anuario UNAM, (4), 138-165.
- Martínez-Jasso, I. y Acevedo-Flores, G. (2004). La brecha salarial en México con enfoque de género: capital humano, discriminación y selección muestral. *Ciencia UANL*, 7, 66-77.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience and earnings*. Columbia University Press.

- Oaxaca, R. (1973). Male-female wage differentials in urban labour markets. *International Economic Review*, 14 (3), 693-709. <https://doi.org/10.2307/2525981>
- Raudales, N. y Sánchez, E. (2018). Los rendimientos de la educación en Honduras, 2002-2011. *Portal De La Ciencia*, 14, 113-123. <https://doi.org/10.5377/pc.v0i14.6643>.
- Sánchez Vargas, et. Al (2015). La participación laboral femenina y el uso del tiempo en el cuidado del hogar en México. *Contaduría y Administración*, 60(3), 651-662. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.05.013>
- Valdivia, M. y Pedrero, M. (2010). Segmentación laboral, educación y desigualdad salarial en México. *Revista mexicana de sociología*, 73(1), 139-175.

Migración de retorno y reinserción al mercado de trabajo. Una desagregación por género en México.

Genaro G. Cruz-Salas⁸⁸

Nallely Molina-Velasco⁸⁹

INTRODUCCIÓN

El número de migrantes internacionales se ha incrementado en años recientes. Como señala la Organización Internacional para las Migraciones, en 2020, se contabilizaron un total de 281 millones de migrantes alrededor del mundo (OIM, 2020). Esto representó un aumento de 263% en comparación con 1960. Paradójicamente, la tendencia de la migración de retorno es ascendente, especialmente en la región de América del Norte. De acuerdo con el Departamento de Seguridad Nacional de los Estados Unidos, en el año 2000, los migrantes retornados de origen mexicano representaron el 3.4% de los migrantes totales mexicanos en aquel país. Esta cifra se incrementó en el año 2010, donde representaron el 9.2%; finalmente, en el año 2015, constituyeron el 4.2%. Esta tendencia ha llamado la atención de diversos académicos (Parrado & Gutiérrez, 2016; Gutiérrez-Vázquez, 2018).

El análisis de los migrantes retornados y el mercado de trabajo se ha debatido previamente en la literatura. No obstante, la mayor parte se concentra profusamente en los

⁸⁸ Profesor de economía en Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe, México. Correo electrónico: g.cruz@tec.mx

⁸⁹ Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en Universidad Ecotec, Ecuador. Correo electrónico: nmolinav@ecotec.edu.ec.

determinantes de la migración internacional y existe poca atención en clarificar los factores que influyen en la migración de retorno y su relación con el mercado laboral en el país de origen (Cassarino, 2004). Por ello, el primer objetivo de este estudio consiste en encontrar los principales determinantes de la reinserción laboral de los migrantes retornados, así como dilucidar el estado ocupacional de dicha población entre asalariados, trabajadores por cuenta propia, desempleados o inactivos. Además, los estudios sobre migración de retorno y mercado laboral abordados desde una perspectiva de género suelen ser escasos. De forma particular, no conocemos ningún estudio que aborde la situación en el contexto mexicano. Sin embargo, diversos autores consideran importante estudiar este fenómeno ya que los migrantes de retorno regresan a países donde las normas de género, las responsabilidades familiares y las prácticas culturales condicionan la reincorporación productiva (Gmelch y Bohn, 1995; Wong, 2013; Girma, 2017). En este sentido, el segundo objetivo de esta investigación es hallar las principales diferencias por género de la reinserción al mercado laboral por parte de las mujeres y los hombres retornados.

Para lograr los objetivos planteados se utilizaron datos provenientes del 10% de las muestras de los Censos de Población y Vivienda de 2000, 2010 y de la Encuesta Intercensal de 2015. Esta información permite identificar a los individuos de origen mexicano que vivían en los Estados Unidos cinco años antes del levantamiento de la encuesta, aunque no proporciona información relacionada con el estado migratorio en el país de destino. A través de modelos logísticos binarios y multinomiales se identifican los principales determinantes de la incorporación al mercado laboral de los migrantes retornados y también se exponen los factores que inciden en el estado ocupacional.

Los principales resultados muestran que el mercado laboral mexicano es precario y, de cierta forma, “penaliza” a los mi-

grantes retornados a través de sus características individuales y del contexto. Esto es especialmente importante en zonas de alta marginación, rurales, así como de las regiones histórica y sur de la República Mexicana. Por ejemplo, variables como el estado marital, el nivel educativo y los niños menores de cinco años al interior del hogar limitan la reinserción productiva de las mujeres retornadas como asalariadas en comparación con los hombres los cuales suelen reincorporarse relativamente más fácil al mercado laboral como asalariados. De forma adicional, las mujeres retornadas de mayor edad y nivel educativo con responsabilidades familiares suelen estar desempleadas o inactivas y los hombres retornados con las mismas características ejercen actividades de autoempleo. Estos hallazgos muestran la necesidad de formular políticas públicas que favorezcan la reinserción productiva de este segmento de la población, especialmente, en empleos formales con salarios competitivos y prestaciones laborales.

El resto del capítulo se organiza de la siguiente forma. En la siguiente sección se presenta una revisión de la literatura sobre los principales determinantes y los efectos de la migración de retorno. En la sección 2 se describe la metodología de la investigación empírica, las fuentes de información, la medición de las variables, la estadística descriptiva y el modelo económico. En la sección 3 se discuten los principales resultados. Por último, en la sección 4 se advierten las conclusiones de la investigación, se formulan algunas recomendaciones de política pública y se establecen posibles líneas de investigación futuras.

1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

1.1 Determinantes de la migración de retorno

Existen distintos determinantes de la migración de retorno. Quizá, uno de los más estudiados en la literatura es la reintegración

familiar (Ramírez & Aguado, 2013; de Haas *et al.*, 2015; Gillespie, Mulder y von Reichert, 2021; Loschmann & Marchand, 2021; Zulfiu & Adnett; 2021). En ocasiones, el migrante puede conocer las condiciones laborales en el país de destino y, al saberlas, reconoce que su estadía en dicho país será temporal como un esfuerzo para obtener mejores ingresos y asegurar el cumplimiento de objetivos familiares (Nieto, 2011). De hecho, diversas teorías establecen que el acto de retornar al país de origen es voluntario. Por ejemplo, en la teoría neoclásica el migrante establece una función costo-beneficio que le permite maximizar sus ingresos laborales individuales de por vida, por ello, elegirá el país que le permita ser más productivo (Massey *et al.*, 1993). Generalmente esto ocurre desde países con salarios bajos hacia países con salarios altos (Duque & Genta, 2009). Incluso, los migrantes buscarían empleos que les permitan ascender en la escala ocupacional, por consiguiente, se consideraría que la migración es una inversión en capital humano y si algunos de los objetivos no se cumplen retornarían al país de origen (Kunuroglu, Van de Vijver & Yagmur, 2016). En otras palabras, la migración es permanente ya que permitiría maximizar el ingreso laboral de por vida, pero, si el migrante decide regresar a su lugar de origen se consideraría como un fracaso porque no se lograron los beneficios esperados (Cassarino, 2004).

En la Nueva Economía de la Migración Laboral (NEML), sin embargo, la migración responde a factores más amplios y derivados de una decisión racional en la búsqueda de cumplir un objetivo específico y con una temporalidad limitada (Kunuroglu *et al.*, 2016; Cassarino, 2004). Por ejemplo, el migrante tomaría la decisión de moverse para proteger sus ahorros ante los riesgos de perder sus ingresos frente a las fallas de mercado. Entonces, la motivación de regresar a su lugar de origen consistiría en invertir esos ahorros en función de las necesidades del hogar, de tal forma que se consideraría un regreso exitoso y no un fracaso como en la teoría neoclásica. Es decir, una vez que los migrantes consiguieron los ahorros esperados,

regresarían a su lugar de origen para formalizar sus planes de inversión (Borjas & Bratsberg, 1996). Diferentes autores muestran que los migrantes invertirían en bienes raíces y utilizarían sus habilidades adquiridas en el extranjero para incrementar la formación de capital familiar (Cerese, 1974; Galor & Stark, 1990). En este caso, las remesas se convertirían en un instrumento fundamental para la acumulación de capital que ayudaría a compensar los riesgos vinculados con la migración y apoyarían la inversión en capital físico y humano (Cassarino, 2004; Cruz-Salas *et al.*, 2023).

La migración primaria es la más riesgosa y costosa, debido a la escasa información y la inexistencia de redes. No obstante, si el individuo logra establecerse en el lugar de destino, adquirirá conocimientos y experiencias necesarias para canalizar el capital social a través de redes de información (Garip, 2012; Tong *et al.*, 2019). Sin embargo, si no se superan las expectativas iniciales puede tomar la decisión de volver a casa (Cerese, 1974) de forma involuntaria ya que existen determinantes exógenos que empujan la decisión de retornar al país de origen.

Por un lado, los sistemas económicos globales están su-peditados a la inestabilidad de los ciclos económicos. Evidentemente, una crisis mundial generaría condiciones adversas en el mercado laboral y podría ser un aliciente para que los migrantes regresen a su hogar de origen (Muschkin, 1993; Nieto, 2011). En otras palabras, las crisis económicas generan reducción en las ofertas laborales e incentivan el regreso de los migrantes, especialmente para aquellos que se dedican a sectores como la construcción, la agricultura y el comercio (Villarreal, 2014). No obstante, algunos grupos de migrantes decidirán quedarse en sus centros de trabajo, aunque se encuentren en condiciones inestables, sin protección social o salarios menores debido a que las ofertas laborales que se abren para los migrantes reproducen las condiciones de desigualdad social (Canales & Meza, 2018). Algunos grupos

decidirán regresar a sus lugares de origen como un mecanismo automático de supervivencia ya que, en los momentos de crisis, se acentúa la influencia que ejercen factores sobre las oportunidades laborales como son los niveles de escolaridad, el género y la edad.

Otro factor exógeno que influiría para que los migrantes retornen a casa es el endurecimiento de las políticas migratorias en el país de destino. Esto debido a que dichas políticas son usadas políticamente como control de los flujos migratorios. Por ejemplo, en algunos países existen restricciones al acceso de extranjeros para proteger el mercado laboral doméstico ante una inminente ola de personas que buscan mejorar sus condiciones de vida. Hasta cierto punto, las políticas proteccionistas también suelen violar los derechos humanos de los migrantes (Canales & Meza, 2018). Al estudiar cómo afectan dichas políticas a la migración, algunos autores encuentran que pueden incentivar la desintegración familiar al dificultar que los hijos de migrantes logren encontrarse con sus padres, provocando miedo y confusión (Hérendez-León *et al*, 2020). Este tipo de acciones aumentan la migración de retorno involuntaria y obstaculizan la reintegración de los migrantes en sus países de origen (Dingeman, 2017).

En resumen, la decisión de retornar cuando existen condiciones internacionales adversas como crisis económicas o políticas migratorias coercitivas tiende a motivarse por factores involuntarios (Duque & Genta, 2009). En cualquier caso, para que la migración de retorno se considere como un movimiento favorable para el migrante y su familia debe ser una decisión voluntaria, de lo contrario las posibilidades de una reinserción laboral exitosa en el país de origen son escasas.

1.2 Impactos de la migración de retorno

No son claros los efectos de la migración de retorno en los países de origen. Por ejemplo, Gillespie *et al.* (2021) encuentran

una relación positiva entre la migración de retorno y los lazos familiares en el país de origen ya que incrementa las posibilidades de conseguir un empleo formal. La explicación es que las redes permiten canalizar el capital social adquirido en el extranjero hasta el hogar de origen (Massey *et al.*, 1993; Garip, 2012). En línea con este argumento, Loschmann y Marchand (2021) analizan el impacto e influencia del regreso de los migrantes afganos. Encuentran que, si la decisión está motivada voluntariamente por la reintegración familiar en su país de origen, esto influirá positivamente en la búsqueda de empleo; en cambio si el migrante retornado es refugiado tendría menos probabilidad de encontrar un empleo formal.

Las actividades de autoempleo entre los migrantes retornados son recurrentes. Este grupo poblacional suele utilizar los ahorros que generó en el país de destino para establecer su propio negocio. Por ejemplo, a través de un modelo *logit* multinomial en Albania, Zulfu y Adnett (2021) encuentran que la migración de retorno genera beneficios importantes al convertir a los migrantes en empresarios exitosos. Sin embargo, los autores diferencian entre las personas que planifican su regreso voluntario para invertir en un negocio y los que, al regresar y por necesidad de enfrentar dificultades económicas, se convierten en trabajadores por cuenta propia. Es decir, cuando un migrante regresa a su país de origen se encuentra con que acumuló diferentes habilidades que eran necesarias para consolidar un trabajo en sectores específicos. Lo anterior les ayuda a impulsar la formación de negocios y generan redes que promueven el bienestar de su entorno.

La migración de retorno, no obstante, podría implicar impactos negativos tanto a nivel familiar como local. Algunos factores que influyen son la baja escolaridad del migrante retornado ya que le dificulta encontrar empleo debido a las destrezas y experiencias obtenidas en el exterior. Paradójicamente las nuevas habilidades resultan negativas debido a que éstas también le impiden insertarse en el mercado laboral por estar

sobrecalificado. Además, regresar a una localidad rural podría impedir que el migrante despliegue el potencial adquirido fuera y por ello busque zonas urbanas parecidas a dónde residía en el extranjero (Hausmann & Nedelkoska, 2018; Hernández & Zúñiga, 2016; Mendoza, 2013). Otros factores que inciden en la limitada reinserción de los migrantes retornados son la discriminación social y cultural ya que muchos de ellos son obligados a segregarse o aceptar oportunidades de empleo precarias (Dingeman, 2017).

Por ejemplo, Mendoza (2013) mediante un modelo de regresión multivariada encuentra que, para México, la migración de retorno contribuye a un crecimiento educativo en las regiones; sin embargo, también ejerce un efecto negativo en el mercado laboral formal e informal al recibir a más personas e, incluso, dejarlas en el desempleo. Aunque la decisión de retorno idealmente tendría que fundamentarse en la voluntad de regresar, generalmente es empujada por factores exógenos y los migrantes no se encuentran preparados para ello. Entonces la probabilidad de convertirse en asalariado o empresario es menor (Hausmann & Nedelkoska, 2018). De hecho, la precariedad de los mercados laborales en países subdesarrollados incentiva la informalidad y también las actividades de autoempleo que a menudo carecen de salarios competitivos, prestaciones sociales y oportunidades de crecimiento (Gutiérrez-Vázquez, 2018).

La precariedad en los mercados laborales agrega desafíos adicionales para las mujeres retornadas, así que estudiar el fenómeno por género es relevante ya que las motivaciones son diferentes cuando analizamos a mujeres y hombres por separado. A pesar de que la migración es predominantemente masculina y en edad productiva, también se vislumbra una migración de retorno selecta en las mujeres. Ellas cuentan con menos oportunidades de crecimiento en su país de origen derivado de las limitadas posibilidades laborales y las construcciones sociales (Gmelch y Bohn, 1995). Por tanto, al no encontrar un

sitio de desenvolvimiento laboral donde las actividades son de baja productividad con salarios precarios (García & Rodríguez, 2020), asumen una probabilidad más alta de convertirse en autoempleadas (Gandini *et al.*, 2014; Zulfiu & Adnett, 2021). Por ejemplo, Mora-Rivera *et al.* (2023), en México, identifican que las mujeres que regresan suelen tener mayor edad y con hijos menores de edad por lo cual aumenta la probabilidad de encontrarse fuera de la fuerza laboral. Las evidencias indican que el peso de las normas sociales y culturales que recaen en las mujeres, así como el cuidado de la familia y la responsabilidad reproductiva influyen en la decisión de incorporarse al mercado de trabajo (Wong, 2013; Girma, 2017). Estos factores se podrían acrecentar en áreas rurales con mayor grado de vulnerabilidad social y económica.

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

2.1 Fuentes de información y medición de las variables

Utilizando datos provenientes del 10% de las muestras de los Censos de Población y Vivienda de 2000, 2010 y de la Encuesta Intercensal de 2015 (Centro de Población de Minnesota, 2023), se logra identificar a las personas que vivían en el extranjero hasta cinco años antes del levantamiento de la encuesta, aunque no es posible vislumbrar el tiempo que permanecieron en el extranjero. A pesar de ello, es un buen acercamiento al fenómeno de la migración de retorno ya que permite obtener resultados representativos a nivel estatal. Los cuestionarios admiten identificar las características individuales, del hogar, sociales y regionales⁹⁰ de los migrantes retornados. De forma particular, incluimos el índice de marginalidad a nivel estatal

⁹⁰ En esta investigación incluimos cuatro regiones migratorias con base en el índice de intensidad migratoria publicado por el Consejo Nacional de Población (CONAPO): i) histórica; ii) fronteriza; iii) centro; iv) sur.

publicado por el Consejo Nacional de Población (CONAPO)⁹¹. El índice incluye aspectos como el acceso a servicios básicos (drenaje y electricidad), así como tasas de analfabetismo, entre otras. Esto nos permitirá conocer el contexto de vulnerabilidad social que concentra esta población (Gutiérrez-Vázquez, 2018).

En este estudio se incluyen características socioeconómicas y demográficas de los migrantes de retorno para conocer como contribuyen o afectan en su inserción al mercado laboral. Una de las primeras variables utilizadas es el estado marital con la hipótesis de que, vivir en pareja influiría en la forma en que se incorporan en la fuerza laboral (Tuccio & Wahba, 2018; Zhao & Hannum, 2019). En este sentido, también se divide a la población objeto de estudio en su situación dentro del hogar, si es cabeza de familia incidirá positivamente en la probabilidad de ingresar a la fuerza laboral (Bordia-Das, 2006; Loschmann & Marchand, 2020). La edad estará estrechamente relacionada con la forma en que el migrante retornado se coloca en el mercado laboral y para saber el impacto de mayor educación formal del migrante de retorno, se incluye la variable continua de años de escolaridad considerando que influiría positivamente (Mendoza, 2013; Kumar *et al.*, 2014; Loschmann & Marchand, 2020).

El fenómeno de la migración tiene características regionales, en particular es importante para el área rural. Por tanto, se considera relevante conocer si el migrante de retorno habla una lengua indígena ya que se esperaría que disminuya la probabilidad de estar en la fuerza laboral (Reyes *et al.*, 2017). Además, se incluyen aspectos del hogar y la vivienda. Para el hogar se utiliza una variable continua que mide el número de niños menores de

⁹¹ El índice de marginalidad identifica a las entidades federativas dentro de un intervalo definido por la técnica de estratificación óptima de Dalenius y Hodges (1959): muy alto (0.74, 2.25]; alto (-0.01, 0.73]; medio (-0.38, -0.02]; bajo (-1.14, -0.39]; muy bajo [-1.53, -1.15]. No obstante, para una mejor interpretación convertimos dicho índice en una variable categórica que adquiere el valor de 0 cuando el intervalo se encuentra entre -1.53 y -0.02 (muy bajo, bajo y medio) y 1 cuando está entre -0.01 y 2.25 (alto y muy alto).

5 años. Se espera que esta variable se asocie negativamente con la probabilidad de entrar al mercado laboral debido al tiempo que requiere su cuidado (Gong *et al.*, 2004; Bordia-Das, 2006; Wong, 2013; Girma, 2017). En el caso de la vivienda se considera si el hogar tiene acceso al servicio de Internet y se espera que influya positivamente ya que aumentaría las opciones laborales.

Por último, para saber si los contextos territoriales y regionales afectan la incorporación de los migrantes retornados al mercado laboral, se agregan este tipo de variables clasificadas de acuerdo con la segmentación realizada por CONAPO al considerar el grado de migración a nivel estatal. La hipótesis es que una región con alta marginación incidiría negativamente en la reincorporación productiva mientras que hallarse en la región histórica y fronteriza afectaría positivamente la participación en la fuerza laboral (Mendoza, 2010).

La unidad de análisis son las mujeres y hombres migrantes retornados mexicanos⁹² (véase cuadro 1). Por ello, identificamos a esta población como aquellas personas de origen mexicano que vivían en Estados Unidos cinco años antes del levantamiento del censo. Las variables de interés (dependientes) las dividimos en dos categorías: la primera, mediante un indicador binomial, nos muestra la probabilidad de que la unidad de análisis se encuentre en la fuerza laboral (Ramírez & Aguado, 2013). La segunda, a través de un indicador multinomial, nos clarifica si la unidad de análisis que se encuentra en la fuerza laboral ejerce actividades asalariadas, por cuenta propia⁹³ o está desempleada (Parrado & Gutiérrez, 2016). Además, las variables de control (independientes) las congregamos en torno a cuatro niveles: i) características individuales; ii) características

⁹² Los cuestionarios de los Censos de Población y Vivienda y de la Encuesta Intercensal no incluyen preguntas sobre el estado migratorio en el país de destino. Por tanto, no es posible distinguir a las personas deportadas o refugiadas retornadas a México.

⁹³ Distinguir actividades desagregadas de asalariados y trabajadores por cuenta propia, escapa de los alcances de esta investigación.

del hogar; iii) características sociales; iv) características regionales (Mora-Rivera, *et al.* 2023).

Cuadro 1. Medición de las variables

Variab les	Definición
Estado laboral	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado se encuentra en la fuerza laboral y 0 en caso contrario.
Estado ocupacional	Variable multinomial que toma el valor de 1 si el migrante retornado es asalariado, 2 si es autoempleado, 3 si es desempleado y 0 en caso contrario.
Edad (años)	Variable continua que mide la edad del migrante retornado.
Estado marital	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado es casado o vive en pareja y 0 en caso contrario.
Jefe hogar	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado es jefe de hogar y 0 en caso contrario.
Hablante indígena	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado habla una lengua indígena y 0 en caso contrario.
Escolaridad	Variable continua que mide los años de escolaridad del migrante retornado.
Menores	Variable binaria que toma el valor de 1 si el hogar del migrante retornado tiene niños menores de 5 años y 0 en caso contrario.
Remesas	Variable binaria que toma el valor de 1 si el hogar recibe remesas y 0 en caso contrario.
Internet	Variable binaria que toma el valor de 1 si el hogar tiene acceso a internet y 0 en caso contrario.

Área de residencia	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado se ubica en una zona rural y 0 en caso contrario.
Índice marginalidad	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado se ubica en una zona de alta y muy alta marginación y 0 en caso contrario.
Histórica	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado se ubica en Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí, Zacatecas y 0 en caso contrario
Fronteriza	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado se ubica en Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas y 0 en caso contrario
Centro	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado se ubica en Morelos, Querétaro, Tlaxcala, Puebla, Hidalgo, Ciudad de México, Estado de México y 0 en caso contrario.
Sur	Variable binaria que toma el valor de 1 si el migrante retornado se ubica en Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz o Yucatán y 0 en caso contrario.

Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Población de Minnesota (2023).

2.2 Estadística descriptiva

El análisis estadístico incluye un perfil socioeconómico y demográfico de las mujeres y hombres retornados en concordancia con estudios previos (Ramírez & Aguado, 2013; David, 2017; Loschmann & Marchand, 2020; Mora-Rivera *et al.*, 2023). El cuadro 2 y el cuadro 3 muestran la estadística descriptiva para mujeres y hombres retornados en el año 2000, 2010 y 2015. En

el año 2000, en términos de las características individuales se observa que, en promedio, las mujeres y hombres retornados de mayor edad se dedican a actividades de autoempleo. Además, la mayor proporción de mujeres que se encuentran casadas se ubican fuera del mercado laboral (77.2%) y esto contrasta con los hombres los cuales representan solo el 52%. La jefatura de hogar es relevante ya que en ambos casos la mayor preponderancia está en las mujeres y hombres que se dedican al autoempleo. En la misma línea se encuentra hablar una lengua indígena, pero contrasta con los años promedio de escolaridad. Es decir, para el caso de las mujeres, la más educadas (10.7 años), se encuentran en el desempleo en tanto que para los hombres suelen hallarse como trabajadores asalariados (8.1 años).

**Cuadro 2. Perfil socioeconómico y demográfico de las mujeres retornadas
(promedios y %)**

Variables	Asalariadas			Autoempleadas			Desempleadas			Inactivas		
	2000	2010	2015	2000	2010	2015	2000	2010	2015	2000	2010	2015
Aspectos individuales												
Edad (años)	30.5	32.4	34.5	33.4	36.1	38.4	27.1	32.3	31.3	32.4	33.1	35.9
Estado marital (casada)	46.4	53.0	52.2	69.8	69.2	63.7	40	34.1	28.9	77.2	79.6	77.0
Jefe hogar	24.4	26.9	28.3	25.2	30.0	37.1	22.5	27.8	21.5	16.3	14.9	19.0
Hablante indígena	2.3	4.0	3.1	3.7	8.4	6.9	0	4.3	5.6	2.9	6.9	6.5
Años escolaridad (años)	10.2	10.2	10.5	9.0	8.7	9.5	10.7	10.1	11.5	7.8	8.2	8.5
Aspectos del hogar												
Niños (menores 5 años)	33.6	31.8	32.1	31.6	31.7	31.1	38.7	32.5	26.1	33.7	32.9	32.2
Remesas	28.9	29.6	27.8	27.1	27.6	28.3	42.8	34.6	24.1	26.3	27.2	27.3
Internet	18.1	19.3	19.1	19.3	18.1	19.1	20.8	16.5	18.6	18.3	18.3	18.6
Social												
Área residencia (rural)	35.3	55.7	52.4	51.8	71.3	66.0	9.68	49.8	56.0	65.5	78.3	75.6
Índice marginalidad	11.9	12.5	16.6	21.4	24.9	31.7	0.00	17.7	21.3	23.5	22.3	28.8

Regiones

Histórica	40.1	33.9	34.6	46.6	30.5	30.4	32.2	23.6	27.1	50.1	38.2	36.6
Fronteriza	23.6	22.6	19.4	17.0	13.3	10.0	29.0	25.2	17.7	19.0	16.4	13.6
Centro	25.4	24.6	26.1	19.8	22.3	27.4	35.4	28.3	32.7	18.6	17.8	20.9
Sur	10.7	18.8	19.7	16.4	33.7	32.1	3.2	22.8	22.4	12.2	27.4	28.7

Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Población de Minnesota (2023).

Nota: las muestras incluyen a las mujeres con un rango de edad de 12 a 65 años de edad.

En cuanto a las características del hogar, la mayor proporción de mujeres retornadas desempleadas (38.7%) tienen por lo menos un niño menor de 5 años, mientras que para los hombres la cifra aumenta (39.2%) aunque ellos ejercen actividades de autoempleo. Con la información limitada y disponible, los hogares más preponderantes en términos de recepción de remesas se encuentran donde habitan mujeres retornadas desempleadas (42.8%). Un resultado similar se vislumbra para el caso del acceso a internet con una proporción de 20.8%. Otro aspecto importante por analizar son las características sociales donde encontramos que la mayoría de las mujeres retornadas que se ubican en zonas rurales se encuentran desempleadas (65.5%), y esto es consistente para el caso de los hombres con un 75.7%. Además, el índice de marginalidad indica que, en promedio, la mayor proporción de mujeres retornadas que se ubican en zonas de marginalidad media son autoempleadas (-0.05), esto va en línea para el caso de los hombres retornados autoempleados, pero en zonas de marginalidad alta (0.10).

Por último, la mayor proporción de mujeres y hombres retornados que se encuentran en la región histórica están fuera de la fuerza laboral con 50.1% y 53.9%, respectivamente. Para la región fronteriza, predomina el desempleo con valores de 29% para las mujeres y 27.2% para los hombres. Este hallazgo es similar para la región centro en el caso de las mujeres con 35.4%, pero contrasta con los hombres los cuales son más preponderantes como trabajadores asalariados con 20.2%. Finalmente, en la región sur, la mayor concentración se observa en las mujeres retornadas dedicadas al autoempleo (16.4%) al igual que los hombres retornados (15.7%).

En cuanto a las características individuales, en el año 2010, se vislumbra que la magnitud de las mujeres y hombres retornados de mayor edad que se dedican a actividades de autoempleo se encuentra en 36.1 y 36.2 años promedio. Asimismo, las mujeres retornadas casadas permanecen mayormente fuera de la fuerza laboral en una proporción de 79.6% y de 53.3%

para el caso de los hombres. De la misma forma, la jefatura del hogar y hablar una lengua indígena es más preponderante en las mujeres y hombres que realizan actividades de autoempleo. Un cambio respecto al año 2000 se observa en los años promedio de escolaridad, donde los niveles más altos pertenecen a las mujeres retornadas asalariadas (10.2 años) y a los hombres con 7.9 años.

En términos de las características del hogar, los niños menores de 5 años se encuentran donde hay mujeres retornadas inactivas (32.9%) en tanto que en los hombres ocurre para los empleados asalariados (35.1%). Las remesas se hallan en mayor proporción en los hogares con mujeres retornadas desempleadas (34.6%). El acceso a internet es preponderante en hogares con mujeres retornadas asalariadas (19.3%) mientras que en hombres ocurre donde se encuentran mayoritariamente inactivos (9.6%). En las características sociales, como el área de residencia, se encuentra que la mayor proporción de mujeres retornadas inactivas pertenecen a zonas rurales (78.3%), y este hallazgo es similar para el caso de los hombres (83.5%) concordante con los resultados del año 2000. En lo que respecta al índice de marginalidad promedio, la mayor magnitud es para las migrantes retornadas autoempleadas e inactivas. En este caso se observa una proporción alta de marginalidad para mujeres autoempleadas (31.7) en 2015 e inactivas (28.8); en tanto que el nivel más bajo de marginalidad ocurre donde están las migrantes retornadas asalariadas (11.9).

En suma, las características regionales muestran que, la mayor proporción de mujeres retornadas de la región histórica se encuentran inactivas (38.2%), en tanto que, para los hombres esto ocurre para los desempleados (42%). Mientras que, en la región fronteriza, son más preponderantes las mujeres retornadas que están desempleadas (25.2%) y en los hombres ocurre para los trabajadores asalariados (13.2%). En la región centro, se observan resultados similares con valores de 28.3% para las mujeres y 22.8% para los hombres.

En contraste, en la región sur son más preponderantes las actividades de autoempleo; este resultado es válido tanto para los hombres como para las mujeres y es consistente con el resultado del año 2000.

Cuadro 3. Perfil socioeconómico y demográfico de hombres retornados (promedios)

Variables	Asalariados					Autoempleados					Desempleados					Inactivos				
	2000	2010	2015	2000	2010	2015	2000	2010	2015	2000	2010	2015	2000	2010	2015	2000	2010	2015		
Aspectos individuales																				
Edad (años)	31.7	33.0	35.1	34.8	36.2	38.7	32.1	34.0	36.4	31.7	33.1	35.8								
Estado marital (casada)	71.9	74.0	73.2	77.1	79.0	74.6	71.7	64.0	62.4	52.0	53.3	54.9								
Jefe hogar	65.5	63.9	64.7	71.9	72.3	71.4	58.6	54.8	57.4	44.7	46.4	51.2								
Hablante indígena	3.2	7.0	7.3	6.2	14.4	11.3	2.4	8.2	10.8	5.2	12.4	13.0								
Años escolaridad (años)	8.1	7.9	8.4	7.6	7.7	8.4	7.9	7.6	7.8	6.9	7.5	7.7								
Aspectos del hogar																				
Niños (menores 5 años)	38.1	35.1	32.9	39.2	33.2	28.6	36.9	26.5	23.8	21.0	19.0	18.2								
Remesas	-	-	19.9	-	-	19.5	-	-	23.8	-	-	28.4								
Internet	-	8.3	17.9	-	9.4	21.3	-	7.6	14.5	-	9.6	16.5								
Social																				
Área residencia (rural)	56.1	76.8	73.5	70.1	83.5	78.2	52.7	77.2	75.9	75.7	83.4	82.3								
Índice marginalidad	42.4	63.2	57.5	52.8	72.5	67.1	44.4	63.7	60.5	56.7	67.9	64.9								
Regiones																				

Histórica	47.0	39.4	36.7	49.7	31.6	31.8	44.8	42.0	35.5	53.9	37.0	39.4
Fronteriza	23.5	13.2	13.5	14.6	8.5	9.0	27.2	12.9	11.8	14.9	12.7	9.7
Centro	20.2	22.8	24.5	19.9	20.8	24.1	17.9	22.1	26.0	17.0	17.5	19.9
Sur	9.1	24.5	25.0	15.7	38.9	34.9	10.0	22.8	26.5	13.9	32.7	30.8

Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Población de Minnesota (2023).

Nota: las muestras incluyen a los hombres con un rango de edad de 12 a 65 años de edad.

Por último, están los resultados del año 2015. En términos de las características individuales se vislumbra que los migrantes retornados (mujeres y hombres) con mayor edad son quienes se dedican a actividades de autoempleo. En cuanto al estado marital, los resultados muestran que la mayor proporción de mujeres retornadas casadas se encuentran fuera de la fuerza laboral (77%) lo cual es consistente con años previos; en tanto, los hombres retornados casados son más preponderantes en la situación laboral de asalariados (73.2%). Las mujeres retornadas jefas de hogar sobresalen entre las trabajadoras por cuenta propia (37.1%), mientras que en los hombres la magnitud es del 71.4%. En términos de hablar una lengua indígena prevalecen las mujeres retornadas que hacen actividades por cuenta propia (6.9%). En los hombres retornados, el 13% destaca porque están fuera de la fuerza laboral. En cuanto a los años promedio de escolaridad, trascienden que las mujeres retornadas educadas (11.5 años) están desempleadas mientras que en los hombres la proporción es menor y suele encontrarse en trabajadores asalariados y autoempleados (8.4 años).

En términos de características del hogar, el 32.2% de mujeres retornadas que se encuentran inactivas tienen niños menores de 5 años, en tanto que el 32.9% de hombres retornados cumplen con esta condición, pero ejerciendo actividades de asalariados. Asimismo, en el 28.3% de los hogares con remesas reside por lo menos una mujer retornada que efectúa actividades de autoempleo, mientras que el 28.4% de hombres retornados se encuentran fuera de la fuerza laboral. Además, la mayor proporción de mujeres retornadas con acceso a internet se encontraban en un estado ocupacional como asalariadas y autoempleadas (19.1%) mientras que en los hombres sucedió en los trabajadores por cuenta propia (21.3%). En cuanto a las características sociales, el 75.6% de las mujeres migrantes retornadas de zonas rurales se encontraban fuera de la fuerza laboral en tanto que los hombres representaron el 82.3%. Asimismo, el índice de marginalidad promedio indica una mayor

proporción de migrantes retornados autoempleados (72.5) e inactivos (67.9) en 2010, lo cual significa que regresan a zonas de alta vulnerabilidad económica y social. Por ejemplo, se observa un porcentaje de 31.7% donde las mujeres retornadas ejercen actividades de autoempleo; en el caso de los hombres retornados, el valor más alto fue de 72.5% y también se ubicó en los trabajadores por cuenta propia.

En lo que respecta a las características regionales indican que en la región histórica la mayor proporción de mujeres retornadas (36.6%) se encontraban fuera de la fuerza laboral mientras que en los hombres retornados dicha proporción representó el 39.4%. Este hallazgo es consistente en todos los años analizados y podría representar un grado de vulnerabilidad social y económica asociado con el bajo dinamismo del mercado laboral en esta región (Mendoza, 2010). En contraste con años previos, en la región fronteriza el 19.4% de las mujeres retornadas tenían un trabajo asalariado al igual que los hombres retornados que representaron el 13.5%. La posible explicación a este resultado podría deberse en parte al dinamismo del mercado laboral de la región, caracterizado por la entrada de IED en años recientes (Mendoza, 2010). De forma opuesta, en la región centro los datos indican que las mujeres y los hombres retornados se encontraban desempleados con valores de 32.7% y 26%, respectivamente. En la región sur, por su parte, parece existir una tendencia ascendente para mujeres y hombres retornados que ejercen actividades de autoempleo con valores promedio de 32.1% y 34.9%, lo cual se podría explicar por el hecho de que en esta región el mercado laboral es más precario en comparación con las otras regiones del país (Robles & Martínez, 2018; Camberos, 2018).

En síntesis, los resultados estadísticos parecen indicar ciertas tendencias en cuanto a la precarización del mercado laboral mexicano inherentes a las características individuales, de género, del hogar, sociales, regionales y estructurales

(Solís-Lizama, 2018; Medina & Menjívar, 2015). Por ejemplo, la edad; la recepción de remesas; el área de residencia rural; el contexto de marginalidad; la región histórica y la región sur aglomeran las mayores proporciones de mujeres y hombres que se encuentran fuera de la fuerza laboral o en una situación de desempleo. No obstante, se observan diferencias de género que se podrían asociar con las responsabilidades familiares y las prácticas culturales (Gmelch y Bohn, 1995; Wong, 2013; Girma, 2017). Es decir, estar casada, tener mayor educación y la existencia de niños menores de cinco años en el hogar encuentran mayores proporciones en las mujeres retornadas inactivas y desempleadas.

2.2 Metodología

El migrante retornado enfrenta una situación que consiste en unirse o no a la fuerza laboral. Sin embargo, el contexto socioeconómico y cultural limitan su decisión y evalúa un conjunto de posibilidades laborales. En este caso, la situación laboral del migrante retornado puede adoptar tres rubros: i) asalariados, que obtienen una ganancia monetaria por vender su fuerza de trabajo en términos de un contrato formal pre-establecido con su patrón; ii) trabajadores por cuenta propia, que consiste, en muchos casos, en un empleo informal que les genera ingresos propios. Los migrantes autoempleados incluyen también a los migrantes empresarios que tienen trabajadores a su cargo; iii) desempleados, que describe a la población de migrantes retornados que están buscando activamente un trabajo, pero no lo han conseguido.

Los migrantes retornados (mujeres y hombres) tomarán la decisión que les permitirá maximizar su utilidad, dadas sus características individuales, del hogar, sociales y regionales. Es decir, elegirá una de las tres opciones (y) siempre y cuando le proporcione la mayor utilidad en contraste con las otras dos opciones (z):

$$U_{xy} > U_{xz} \text{ donde } y \neq z \quad (1)$$

Donde U_{xy} es el nivel de utilidad del migrante retornado (x) en la situación laboral (y). Asimismo, U_{xz} es el nivel de utilidad del migrante retornado (x) en la situación laboral (z). Con la dificultad de calcular la decisión del migrante retornado debido a que involucra aspectos culturales, sociales, económicos y psicológicos, se puede intuir dicha decisión a través de un componente predecible y un componente aleatorio:

$$U_{xy} = \delta_{xy} + \mu_{xy} \quad (2)$$

Donde δ_{xy} representa el componente predecible y μ_{xy} el componente aleatorio. Derivado de la ecuación anterior, y establecidas las restricciones de información en el componente aleatorio, una buena idea consiste en aproximar la decisión del migrante retornado en términos de probabilidades (P):

$$U_{xy} = \alpha_y \delta_{xy} + \mu_{xy} \quad (3)$$

Donde δ_{xy} es un vector de covariables observadas pertenecientes al migrante retornado (x) en su estado ocupacional (y). μ_{xy} es la parte aleatoria imposible de medir dada la información disponible. α_y es un vector de coeficientes asociados con la utilidad del estado ocupacional del migrante retornado (y). Por tanto, la probabilidad de que el migrante retornado (x) elija pertenecer a un estado ocupacional es:

$$\begin{aligned} P(\theta_x = y) &= P(U_{xy} > U_{xz}) = P[(\delta_{xy} + \mu_{xy}) > (\delta_{xz} + \mu_{xz})] \\ &= P[(\mu_{xz} - \mu_{xy}) > (\delta_{xy} - \delta_{xz})] \quad \forall y \neq z \quad (4) \end{aligned}$$

La ecuación 4 puede estimarse por medio de modelos logísticos multinomiales. Los modelos son adecuados siempre y cuando el componente aleatorio μ_{xz} sea independiente e idénticamente distribuido en términos de una distribución de Weibull. En

este estudio, los modelos logísticos multinomiales permitirán modelar el estado ocupacional de los migrantes retornados de la siguiente forma:

$$(U_{xy} > U_{xz}, \forall y \neq z) = \frac{e^{M_y R_x}}{\sum_{z=0}^Y e^{M_z R_x}} \quad (5)$$

Donde R_x es un vector de covariables observadas pertenecientes al migrante retornado (x), en tanto que M_y es un vector de coeficientes del estado ocupacional (y) del migrante retornado (x). Las estimaciones se obtienen por el método de máxima verosimilitud y con el paquete estadístico de Stata versión 17 (Cameron y Trivedi, 2005).

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El cuadro 4 muestra los resultados de los modelos *logit* binarios. Los coeficientes representan los efectos marginales los cuales miden los efectos en la media condicional de en los regresores x (Cameron y Trivedi, 2005). Estos modelos comparan la decisión del migrante retornado por pertenecer a la fuerza laboral respecto a permanecer fuera de ella, así como el estado ocupacional.

**Cuadro 4. Logits binarios: determinantes del mercado laboral
(efectos marginales)**

Variables	Mujeres retornadas ¹			Hombres retornados ¹		
	2000	2010	2015	2000	2010	2015
Características individuales						
Edad (años)	0.0001702 (0.844)	0.0023594 (0.000)***	0.0032495 (0.000)***	-0.0028141 (0.000)***	-0.0018566 (0.000)***	-0.0013825 (0.000)***
Estado marital (casada)	-0.1673106 (0.000)***	-0.1876153 (0.000)***	-0.1967708 (0.000)***	0.0914149 (0.000)***	0.0701664 (0.000)***	0.0855385 (0.000)***
Jefe hogar	0.0137262 (0.563)	0.1306414 (0.000)***	0.1030754 (0.000)***	0.097035 (0.000)***	0.0536267 (0.000)***	0.0416562 (0.000)***
Hablante indígena	0.1573497 (0.035)**	0.040538 (0.127)	0.0301976 (0.388)	0.0315153 (0.033)**	-0.0392893 (0.000)***	-0.0874167 (0.000)***
Años escolaridad (años)	0.0192045 (0.000)***	0.0216303 (0.000)***	0.0295073 (0.000)***	0.0091983 (0.000)***	0.002126 (0.000)***	0.006267 (0.000)***

Características del hogar

Niños (menores 5 años)	0.0137535 (0.486)	-0.0054134 (0.678)	-0.0008723 (0.958)	0.0536409 (0.000)***	0.0305126 (0.000)***	0.042771 (0.000)***
Remesas	0.0220962 (0.272)	0.006496 (0.615)	0.0063126 (0.699)			-0.0453279 (0.000)***
Internet	0.0033762 (0.866)	-0.0010792 (0.935)	0.0043247 (0.799)		-0.0231589 (0.000)***	-0.0044342 (0.485)
Social						
Área residencia (rural)	-0.1384229 (0.000)***	-0.1131235 (0.000)***	-0.0810614 (0.000)***	-0.0653186 (0.000)***	-0.0355683 (0.000)***	-0.0540668 (0.000)***
Índice marginalidad	-0.0229375 (0.368)	-0.011382 (0.483)	-0.0207333 (0.295)	-0.0474814 (0.000)***	-0.0059626 (0.095)*	-0.0079178 (0.158)
Regiones						
Histórica ²	0.0257045 (0.293)	-0.0691454 (0.000)***	-0.032534 (0.090)*	-0.0223627 (0.016)**	-0.022661 (0.000)***	-0.0468473 (0.000)***
Fronteriza ²	-0.0127773 (0.634)	-0.0557122 (0.001)***	-0.0269031 (0.240)	-0.0077516 (0.528)	-0.0371394 (0.000)***	-0.0129556 (0.164)

Sur ^{/2}	0.0306253 (0.392)	-0.0322314 (0.060)*	-0.106274 (0.629)	-0.0057186 (0.658)	-0.196883 (0.000)***	-0.0141304 (0.035)**
Bondad de ajuste						
Log-likelihood	-1252.4952	-3794.0885	-2365.987	-9705.507	-30055.336	-16739.063
p-valor Chi2	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Pseudo R2	0.0964	0.0871	0.0986	0.0543	0.0357	0.0402

*** Nivel de significancia al 99%, ** Nivel de significancia al 95%, * Nivel de significancia al 90%. Entre paréntesis, valores *p*.

Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Población de Minnesota (2023).

^{/1} Categoría base: mujeres y hombres retornados inactivos.

^{/2} Categoría base: región centro.

Para las mujeres retornadas, las variables que influyen positivamente en la probabilidad de reincorporarse al mercado laboral son la edad, la jefatura del hogar, hablar una lengua indígena, los años de escolaridad, las remesas y el acceso a internet. Los anteriores resultados son estadísticamente significativos en 2010 y 2015 y para el caso de hablante indígena en el año 2000. En contraste, las características del hogar no son significativas en ningún año de estudio. Este hallazgo podría implicar que existen factores estructurales asociados con las características individuales que se mantienen a lo largo del tiempo y que determinan la reinserción al mercado de trabajo mientras que las características del hogar podrían ser menos importantes para determinar su reincorporación. Los resultados son consistentes con estudios previos (Ravuri, 2014; David, 2017; Kumar *et al.*, 2014).

Por un lado, las variables que influyen negativamente en la probabilidad de ubicarse dentro de la fuerza laboral para las mujeres retornadas son el estado marital, los niños menores de 5 años al interior del hogar, el área de residencia rural, el índice de marginalidad y la región histórica. Solo estado marital, área de residencia y región histórica son estadísticamente significativas en 2010 y 2015, la región fronteriza y la región sur en el año 2010. Estos hallazgos van en línea con investigaciones anteriores (Gong *et al.*, 2004; Bordia-Das, 2006; Tuccio & Wahba, 2015; Zhao & Hannum, 2019; Mora-Rivera *et al.*, 2023) las cuales proponen que los roles de género y las responsabilidades familiares, así como el contexto social y regional son factores que limitan la reinserción productiva de las mujeres retornadas. Esta dinámica se puede explicar en parte por la precarización del mercado laboral en estas zonas (Mendoza, 2010) aunque existen efectos diferenciados por género.

Por el otro lado, para los hombres retornados, se halla que las variables que inciden en una mayor probabilidad de reincorporación al mercado de trabajo son el estado marital, la jefatura del hogar, los años de escolaridad y la existencia de

niños menores de cinco años en el hogar. En contraste con los hallazgos del género femenino, en este caso se observa que la división social del trabajo y las prácticas culturales privilegian la reinserción laboral de los hombres (Wong, 2013; Loschmann & Marchand, 2020). Todos los resultados son estadísticamente significativos con un nivel de significancia del 99%.

Las variables que disminuyen la probabilidad de los hombres retornados de estar en la fuerza laboral son la edad, hablar una lengua indígena, remesas, internet, el área de residencia rural, el índice de marginalidad, la región histórica, fronteriza y sur. En este caso, las variables que ejercen una mayor influencia en todos los años de estudio son las asociadas con las características sociales y regionales. En consistencia con el caso de las mujeres, esto parecería indicar que, independientemente del sexo, este tipo de características estructurales del mercado laboral limitan la reincorporación de este grupo poblacional (Escamilla *et al.*, 2015; Reyes de la Cruz *et al.*, 2017).

La evidencia de este estudio indica la existencia de factores diferenciados por género en la probabilidad de reinsertarse al mercado laboral. No obstante, un objetivo adicional consiste en conocer el tipo de trabajo que ejercen los migrantes retornados. El cuadro 5 indica los resultados del modelo *logit* multinomial para el año 2000. Por ejemplo, en el caso de las mujeres, las variables que inciden positivamente en la probabilidad de reincorporación al mercado laboral como asalariadas son los años de escolaridad, la jefatura de hogar, hablar una lengua indígena, los niños menores de cinco años, las remesas, internet, región histórica fronteriza. No obstante, ninguna variable es estadísticamente significativa a excepción de los años de escolaridad (Gong *et al.*, 2004; Tuccio & Wahba, 2015).

Además, las variables que influyen en la probabilidad de ser trabajadoras por cuenta propia son la edad, hablar lengua indígena, años de escolaridad, remesas, internet, índice de marginalidad, región histórica y región sur. En este caso, solo la edad, los años de escolaridad y la región sur son

estadísticamente significativos lo cual podría significar que este tipo de empleos están asociados con un alto grado de vulnerabilidad laboral ya que suelen carecer de prestaciones laborales y pocas posibilidades de ascenso (Guadarrama *et al.*, 2012; Solís-Lizama, 2018). Las variables que aumentan la probabilidad de ser desempleadas son la jefatura del hogar, los años de escolaridad, los niños menores de cinco años, las remesas y el internet. La jefatura de hogar y el internet con significancia estadística. Los hallazgos ponen de manifiesto los roles de género y las responsabilidades familiares como determinantes importantes de las actividades productivas de las mujeres retornadas (Gmelch y Bohn, 1995; Girma, 2017).

Cuadro 5. Modelo logit multinomial: determinantes del estado ocupacional (efectos marginales, 2000)

Variables	Mujeres retornadas ¹			Hombres retornados ¹		
	Asalariadas	Cuenta propia	Desempleadas	Asalariados	Cuenta propia	Desempleados
Características individuales						
Edad (años)	-0.0006452 (0.339)	0.0011115 (0.063)*	-0.0003846 (0.078)*	-0.0051212 (0.000)***	0.0046328 (0.000)***	-0.0000681 (0.543)
Estado marital (casada)	-0.1221142 (0.000)***	-0.0079808 (0.556)	-0.0024025 (0.359)	0.0723883 (0.000)***	0.0312439 (0.003)***	0.0072144 (0.015)**
Jefe hogar	0.0103891 (0.547)	-0.0045132 (0.785)	0.0076289 (0.048)**	0.0570094 (0.000)***	0.0596111 (0.000)***	-0.0062103 (0.015)**
Hablante indígena	0.1131675 (0.980)	0.026838 (0.982)	-0.0249602 (0.998)	-0.0416707 (0.038)	0.0571952 (0.000)***	-0.0091994 (0.179)
Años escolaridad (años)	0.0111154 (0.000)***	0.0065094 (0.000)***	0.0008482 (0.083)	0.0078788 (0.000)***	0.0063331 (0.000)***	-0.0000402 (0.889)

Características del hogar

Niños (menores 5 años)	0.0235404 (0.099)*	-0.0141161 (0.327)	0.0013575 (0.502)	0.0288386 (0.002)***	0.0435767 (0.000)***	0.0017457 (0.472)
Remesas	0.0150648 (0.303)	0.0042272 (0.762)	0.0002056 (0.916)	-	-	-
Internet	0.0034479 (0.820)	0.0016297 (0.908)	0.006039 (0.064)*	-	-	-
Social						
Área residencia (rural)	-0.072476 (0.938)	-0.0318126 (0.899)	-0.0275528 (0.990)	-0.1135713 (0.000)***	0.0434819 (0.000)***	-0.0080656 (0.000)***
Índice marginalidad	-0.0398433 (0.978)	0.0212407 (0.956)	-0.0296639 (0.993)	-0.0397506 (0.000)***	-0.0082969 (0.315)	0.001273 (0.617)
Regiones						
Histórica ²	0.0091413 (0.994)	0.0374579 (0.908)	-0.0285857 (0.992)	-0.0067487 (0.507)	-0.0097417 (0.291)	-0.0014214 (0.611)

Frontieriza ²	0.0061262 (0.754)	-0.021458 (0.326)	-0.00033095 (0.202)	0.0581105 (0.000)***	-0.0764427 (0.000)***	0.0064038 (0.040)**
Sur ²	-0.0155739 (0.549)	0.0469318 (0.042)**	-0.0012284 (0.607)	-0.0672177 (0.000)***	0.0498941 (0.000)***	-0.0011008 (0.790)
Bondad de ajuste						
Log-likelihood	-1521.6998			-17941.337		
p-valor Chi2	0.0000			0.0000		
Pseudo R2	0.1024			0.0617		

*** Nivel de significancia al 99%, ** Nivel de significancia al 95%, * Nivel de significancia al 90%. Entre paréntesis, valores *p*.

Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Población de Minnesota (2023).

¹ Categoría base: mujeres y hombres retornados inactivos.

² Categoría base: región centro.

Para el caso de los hombres, las variables que aumentan la probabilidad de reincorporación al mercado laboral como asalariados son el estado marital, la jefatura de hogar, los años de escolaridad, los niños menores de cinco años y la región fronteriza. Todas las variables son estadísticamente significativas y podrían indicar la relativa facilidad que poseen los hombres para la reinserción productiva en comparación con las mujeres, dadas las características individuales, del hogar y regionales (Gmelch y Bohn, 1995; Wong, 2013). Todas las variables incluidas en este estudio inciden de forma positiva en la probabilidad de ser autoempleado a excepción del índice de marginalidad, la región histórica y fronteriza. Además, todas las variables son estadísticamente significativas a excepción del índice de marginalidad y la región histórica. Este hallazgo podría implicar una mayor propensión de los hombres retornados para ejercer actividades productivas por cuenta propia, que en muchos casos, están asociadas con la economía informal y escasas prestaciones laborales (Guadarrama *et al.*, 2012; Solís-Lizama, 2018). Las variables que incrementan la probabilidad de ser desempleados son el estado marital, los niños menores de cinco años en el hogar, el índice de marginalidad y la región fronteriza. En este caso, las variables estadísticamente significativas son el estado marital y la región fronteriza. Dichos resultados se podrían explicar por las condiciones estructurales del mercado laboral mexicano, caracterizado por su bajo dinamismo en zonas de alta marginalización (Matijasevic & Ruiz, 2013; Camberos, 2018).

El cuadro 6 indica los resultados del modelo *logit* multinomial para el año 2010. En el caso de las mujeres, las variables que influyen positivamente en la probabilidad de reinserción al mercado laboral como asalariadas son la jefatura de hogar, hablar una lengua indígena, años de escolaridad, remesas, internet y región fronteriza. No obstante, sólo la jefatura de hogar y los años de escolaridad son estadísticamente significativos. Dichos resultados son consistentes con el año 2000

y podrían explicarse por las normas de género y por la experiencia proporcionada por la educación formal (Gandini *et al.*, 2014; Zulfu & Adnett, 2021). Asimismo, las variables que influyen positivamente en una mayor probabilidad de ejercer actividades por cuenta propia son la edad, la jefatura de hogar, hablar una lengua indígena, los años de escolaridad, niños menores de cinco años en el hogar, índice de marginalidad y región sur. Todas ellas son estadísticamente significativas a excepción de hablante indígena, niños menores de 5 años en el hogar y región sur. En parte, este resultado podría deberse a las barreras sociales y culturales que impiden que las mujeres retornadas se reincorporen en actividades productivas formales y con prestaciones laborales. Por la precariedad del mercado laboral, su única opción parece ser iniciar actividades de autoempleo (García & Rodríguez, 2020).

Por último, las variables que influyen positivamente en la probabilidad de ser desempleadas son la jefatura de hogar, hablar una lengua indígena, años de escolaridad, niños menores de cinco años al interior del hogar, remesas, acceso a internet y el índice de marginalidad. Sin embargo, ninguna variable es estadísticamente significativa aunque el signo de los coeficiente podría indicar que existen variables individuales y del hogar, así como sociales que limitan la reincorporación productiva en este segmento de la población. Los resultados son consistentes con el año 2000.

Cuadro 6. Modelo logit multinomial: determinantes del estado ocupacional (efectos marginales, 2010)

Variables	Mujeres retornadas/ ¹			Hombres retornados/ ¹		
	Asalariadas	Cuenta propia	Desempleadas	Asalariados	Cuenta propia	Desempleados
Características individuales						
Edad (años)	-0.0005905 (0.160)	0.0028122 (0.000)***	-0.000189 (0.150)	-0.0060086 (0.000)***	0.0055564 (0.000)***	0.0003662 (0.001)***
Estado marital (casada)	-0.1197788 (0.000)***	-0.012715 (0.163)	-0.0159447 (0.000)***	0.0725227 (0.000)***	0.0283992 (0.000)***	-0.0145811 (0.000)***
Jefe hogar	0.0560801 (0.000)***	0.0592263 (0.000)***	0.0000907 (0.977)	0.0234174 (0.000)***	0.0562065 (0.000)***	-0.0181311 (0.000)***
Hablante indígena	0.0058048 (0.785)	0.0230613 (0.150)	0.0010839 (0.852)	-0.108607 (0.000)***	0.059565 (0.000)***	0.0011824 (0.757)
Años escolaridad (años)	0.013773 (0.000)***	0.0056504 (0.000)***	0.000237 (0.541)	0.0023333 (0.000)***	0.0054675 (0.000)***	-0.0014164 (0.000)***

Características del hogar

Niños (menores 5 años)	-0.007887 (0.412)	0.0006906 (0.941)	0.0015435 (0.580)	0.0340313 (0.000)***	0.01888 (0.000)***	-0.0022548 (0.374)
Remesas	0.0065867 (0.476)	-0.00287 (0.754)	0.0023258 (0.380)	-	-	-
Internet	0.0044761 (0.642)	-0.0063526 (0.503)	0.0025935 (0.347)	-0.077661 (0.000)***	0.0550911 (0.000)***	-0.0190886 (0.000)***
Social						
Área residencia (rural)	-0.0609808 (0.000)***	-0.0239167 (0.014)***	-0.0093962 (0.001)***	-0.0555277 (0.000)***	0.0286396 (0.000)***	-0.0096168 (0.000)***
Índice marginalidad	-0.049666 (0.000)***	0.0255481 (0.020)**	0.0035033 (0.344)	-0.0151821 (0.003)***	0.0085085 (0.071)*	0.0031792 (0.211)
Regiones						
Histórica ²	-0.0156623 (0.173)	-0.0400998 (0.000)***	-0.010574 (0.006)***	0.0001176 (0.982)	-0.0300891 (0.000)***	0.0044643 (0.083)*
Fronteriza ²	0.0025577 (0.840)	-0.0586257 (0.000)***	-0.0026497 (0.424)	0.0207238 (0.004)***	-0.0745743 (0.000)***	0.0045014 (0.214)

Sur ^{r/2}	-0.0253376 (0.058)*	0.0018689 (0.875)	-0.0061687 (0.100)*	-0.0790714 (0.000)***	0.0690861 (0.000)***	-0.0209353 (0.000)***
Bondad de ajuste						
Log-likelihood	-5186.1281			-79582.052		
p-valor Chi2	0.0000			0.0000		
Pseudo R2	0.0846			0.0425		

*** Nivel de significancia al 99%, ** Nivel de significancia al 95%, * Nivel de significancia al 90%. Entre paréntesis, valores *p*.

Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Población de Minnesota (2023).

^{/1} Categoría base: mujeres y hombres retornados inactivos.

^{/2} Categoría base: región centro.

En el caso de los hombres, las variables que incrementan la probabilidad de reinserción al mercado de trabajo como asalariados son el estado marital, la jefatura del hogar, los años de escolaridad, los niños menores de cinco años en el hogar y la regiones histórica y fronteriza. Todas las variables son estadísticamente significativas lo cual muestra, en parte, que las normas sociales y culturales asociadas con el género le permiten a los hombres acceder a trabajos formales como asalariados con prestaciones laborales y oportunidades de ascenso (Wong, 2013; Loschmann & Marchand, 2020). El resultado se contrasta con el parámetro mostrado para las mujeres retornadas. En cambio, todas las variables de este estudio influyen en una mayor probabilidad de realizar actividades de autoempleo a excepción de las regiones histórica y fronteriza. Además, todas son estadísticamente significativas. El hallazgo es relevante debido a que permite dilucidar un fenómeno el cual consiste en las barreras de los migrantes retornados mexicanos (mujeres y hombres) para reincorporarse al mercado laboral menos precario (asalariados), y, por tanto, buscar otras fuentes de ingresos, aunque sea en la economía informal o en trabajos poco productivos y más riesgosos (Matijasevic & Ruiz, 2013; Solís-Lizama, 2018). Finalmente, las variables que aumentan la probabilidad de los migrantes retornados de ser desempleados son la edad, hablante indígena, índice de marginalidad, región histórica y fronteriza. En este caso solo la edad y la región histórica son estadísticamente significativas y la explicación parece hallarse en que, a mayor edad, el mercado laboral va relegando a los migrantes retornados (Ravuri, 2014) mientras que la región histórica no absorbe la fuerza de trabajo retornada (Robles & Martínez, 2018).

El cuadro 7, por último, muestra los resultados del año 2015. En el caso de las mujeres, las variables que aumentan la probabilidad de reincorporarse al mercado laboral como asalariadas son la edad, jefatura del hogar, años de escolaridad, internet, región histórica y fronteriza. A diferencia de años

previos, parece que las regiones migratorias son un factor relevante para incluir a este grupo poblacional en el mercado laboral como asalariadas (Gandini *et al.*, 2020; Canales & Meza, 2018). Las variables estadísticamente significativas son la jefatura de hogar y los años de escolaridad lo cual podría indicar las barreras que enfrentan debido a las patrones sociales, culturales y económicos (Gmelch y Bohn, 1995). Por otro lado, las variables que influyen de forma positiva la probabilidad de ser migrantes retornadas autoempleadas son la edad, la jefatura del hogar, hablante indígena, años de escolaridad, remesas, área de residencia, índice de marginalidad y región fronteriza. Solo las variables relacionadas con las características individuales (edad, jefatura de hogar y escolaridad) son estadísticamente significativas lo cual pone en evidencia que son determinantes para ejercer actividades productivas informales dada la precariedad del mercado de trabajo mexicano (Mendoza, 2010; Camberos, 2018).

Para finalizar, las variables que inciden en la probabilidad de estar desempleadas son hablante indígena, años de escolaridad, remesas, área de residencia rural, índice de marginalidad y región fronteriza. Solo los años de escolaridad son estadísticamente significativos lo cual es consistente con los resultados de años previos e implicaría que a mayor educación, mayor es la probabilidad de estar desempleada y este hallazgo contrasta con el obtenido para los hombres retornados que disminuye esta probabilidad (Gandini *et al.*, 2014; Zulfiu & Adnett, 2021). Como se mencionó anteriormente, dicho resultado parece evidenciar la precariedad del mercado laboral mexicano.

Cuadro 7. Modelo logit multinomial: determinantes del estado ocupacional (efectos marginales, 2015)

Variables	Mujeres retornadas ^{1/}			Hombres retornados ^{1/}		
	Asalariadas	Cuenta propia	Desempleadas	Asalariados	Cuenta propia	Desempleados
Características individuales						
Edad (años)	0.0002377 (0.659)	0.0028124 (0.000)***	-0.0000823 (0.503)	-0.0054791 (0.000)***	0.0054526 (0.000)***	0.0002884 (0.020)**
Estado marital (casada)	-0.1329259 (0.000)***	-0.0168491 (0.100)*	-0.0128869 (0.000)***	0.1035001 (0.000)***	0.0105068 (0.079)*	-0.0141254 (0.000)***
Jefe hogar	0.0438887 (0.001)***	0.0533939 (0.000)***	-0.0038104 (0.258)	0.0213018 (0.001)***	0.0479314 (0.000)***	-0.00089327 (0.002)***
Hablante indígena	-0.0089303 (0.765)	0.0172664 (0.378)	0.0070676 (0.162)	-0.1121991 (0.000)***	0.0133973 (0.086)*	0.0088525 (0.038)**
Años escolaridad (años)	0.0195048 (0.000)***	0.0070691 (0.000)***	0.001089 (0.007)***	0.0033097 (0.000)***	0.0096422 (0.000)***	-0.0020075 (0.000)***

Características del hogar

Niños (menores 5 años)	-0.0050303 (0.698)	0.0065356 (0.543)	-0.0031188 (0.314)	0.0499535 (0.000)***	0.015703 (0.006)***	0.0001973 (0.952)
Remesas	-0.0009778 (0.939)	0.0034051 (0.747)	0.0003192 (0.907)	-0.0292735 (0.000)***	-0.0157487 (0.006)***	0.0017313 (0.555)
Internet	0.0132369 (0.309)	-0.0063613 (0.569)	-0.0001137 (0.967)	-0.0519054 (0.000)***	0.0499284 (0.000)***	-0.0151966 (0.000)***
Social						
Área residencia (rural)	-0.0684316 (0.000)***	-0.0028525 (0.800)	0.0041126 (0.161)	-0.0588444 (0.000)***	0.0002046 (0.966)	-0.0059663 (0.020)**
Índice marginalidad	-0.0425453 (0.012)**	0.0138157 (0.270)	0.0026109 (0.424)	-0.0403201 (0.000)***	0.0319517 (0.000)***	-0.0005631 (0.857)
Regiones						
Histórica ²	0.0014766 (0.923)	-0.0297344 (0.019)**	-0.0068117 (0.073)*	-0.0117539 (0.103)	-0.0285074 (0.000)***	-0.0080952 (0.011)**
Fronteriza ²	0.0147962 (0.402)	-0.0503344 (0.003)***	0.0018362 (0.539)	0.0399071 (0.000)***	-0.055015 (0.000)***	-0.001907 (0.677)

Sur ²	-0.0019423 (0.913)	-0.0012725 (0.925)	-0.0101641 (0.029)**	-0.0488651 (0.000)***	0.0336972 (0.000)***	-0.0111352 (0.002)***
------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------------	--------------------------	-------------------------	--------------------------

Bondad de ajuste

Log-likelihood -3156.3219

p-valor Chi2 0.0000

Pseudo R2 0.0958

*** Nivel de significancia al 99%, ** Nivel de significancia al 95%, * Nivel de significancia al 90%. Entre paréntesis, valores *p*.
Fuente: elaboración propia con base en el Centro de Población de Minnesota (2023).

¹ Categoría base: mujeres y hombres retornados inactivos.

² Categoría base: región centro.

Para el caso de los hombres, las variables que influyen positivamente en la probabilidad de reincorporarse al mercado laboral como asalariados son el estado marital, la jefatura de hogar, los años de escolaridad, los niños menores de cinco años al interior del hogar y la región fronteriza. Todas las variables son estadísticamente significativas. Este resultado va en línea con años previos y podría indicar que este segmento de la población tiene relativamente mayor facilidad para acceder a un empleo formal en comparación con las mujeres. En el caso de las actividades de autoempleo, todas las variables de este estudio aumentan la probabilidad de encontrarse en este estado ocupacional a excepción de remesas, región histórica y fronteriza. Al igual que en años previos, este hallazgo es un claro ejemplo de la dificultad que enfrentan los migrantes retornados mexicanos (mujeres y hombres) para reincorporarse en actividades productivas formales (Matijasevic & Ruiz, 2013; Solís-Lizama, 2018). Las variables que aumentan la probabilidad de estar desempleados son la edad, hablante indígena, niños menores de 5 años al interior del hogar y remesas. Además, las variables estadísticamente significativas son la edad y hablante indígena y podría indicar que la alta vulnerabilidad económica y social incide en el bajo dinamismo del mercado laboral local, traduciéndose en mayores probabilidades de desempleo (Mendoza, 2010; Robles & Martínez, 2018).

En síntesis, la migración implica un riesgo. Sin embargo, retornar al país de origen implica un riesgo adicional consistente con la reincorporación exitosa al mercado de trabajo precario y desigual. Los hallazgos de este estudio parecen indicar que el mercado laboral mexicano “penaliza” a los migrantes retornados por medio de sus características individuales, así como por características del hogar, sociales y regionales. No obstante, existe una diferenciación por género. Por ejemplo, para las mujeres, estar casada, con un alto nivel educativo y con niños menores de cinco años al interior del hogar limita su reinscripción productiva, dada la división social del trabajo,

los roles de género, las responsabilidades familiares y las prácticas culturales (Gmelch y Bohn, 1995; Girma, 2017; Zulfiu & Adnett, 2021). En contraste, la reinserción exitosa de los hombres retornados parece estar más influenciada por las características estructurales del mercado laboral, los niveles de marginación y los aspectos regionales.

CONCLUSIONES

Existen diversas motivaciones para que los migrantes regresen a su país de origen. El enfoque neoclásico interpreta esta decisión como la culminación de un proceso de maximización bajo el cual el migrante elige el país que le ofrezca los salarios esperados más altos, y, al no conseguirlos retorna a casa en un acto de fracaso (Cassarino, 2004). En contraste, la Nueva Economía de la Migración Laboral (NEML) asegura que existen acuerdos contractuales, informales, entre los potenciales migrantes y los miembros restantes del hogar (Lucas y Stark, 1985). En estos contratos se establece que los miembros del hogar que emigren tienen que ahorrar una parte de sus ingresos laborales para retornar en el futuro, invertir dichos ahorros y continuar con sus planes de vida en el país de origen. En ambos casos, el retorno es una decisión voluntaria.

La evidencia empírica, no obstante, muestra otros determinantes de la migración de retorno. En este estudio clarificamos dos: las crisis en el sistema económico mundial que obligan a los sectores productivos en los países de destino a recortar la mano de obra disponible y que generalmente son los migrantes. Dado su estado migratorio, los bajos salarios, las pocas prestaciones y las escasas oportunidades de ascenso. Asimismo, la ola proteccionista a escala mundial ha generado un endurecimiento en las políticas migratorias en los países de destino, permitiendo establecer leyes que persiguen a migrantes indocumentados. En los dos casos, el retorno es una

decisión involuntaria y ocasiona que los migrantes no ahorren el capital social y financiero suficiente para continuar con sus planes de vida en el país de origen.

Para comprobar el retorno involuntario, utilizamos datos de los Censos de Población y Vivienda del año 2000, 2010 y de la Encuesta Intercensal de 2015. A través de modelos logísticos binarios y multinomiales buscamos identificar los principales determinantes de la reincorporación al mercado laboral por parte de los migrantes mexicanos retornados desde los Estados Unidos. Asimismo, se buscó dilucidar los factores que inciden en el estado ocupacional (asalariados, trabajadores por cuenta propia y desempleados). El análisis incluye una diferenciación por género. Los hallazgos indican que la mayor proporción de mujeres retornadas permanecen fuera de la fuerza laboral en tanto que los hombres retornados suelen dedicarse a actividades de autoempleo. Estos resultados son más preponderantes en zonas de alta marginación, en zonas rurales y en las regiones histórica y sur de la República Mexicana. Además, las construcciones sociales, las normas de género, la división del trabajo y las prácticas culturales limitan la reinserción productiva de las mujeres retornadas ya que existe mayor probabilidad que ejerzan actividades de autoempleo o se encuentren desempleadas en comparación con obtener un empleo asalariado. En contraste, los hombres retornados tienen mayor probabilidad de adherirse al mercado de trabajo como asalariados y como trabajadores autoempleados en comparación con el desempleo o la inactividad.

Las explicaciones incluyen las crisis económicas mundiales y las políticas migratorias restrictivas que inciden en el retorno involuntario. Además, un mercado laboral precario y segmentado por género influye en esta dinámica. Por ello, los resultados son relevantes para la formulación de políticas públicas que incluyan a estos grupos poblacionales en actividades productivas formales. Por ello, deberían focalizarse en las zonas donde el mercado laboral es menos dinámico como

las regiones histórica y sur, así como las zonas rurales que tienen altos índices de marginación. De no llevarse a cabo dichas acciones, el potencial productivo de la mano de obra migrante retornada se perdería en la economía informal o en sectores de baja productividad. Finalmente, las líneas de investigación futuras deberían incluir análisis longitudinales y desagregados por actividad. La metodología empleada en este estudio se limitó a mostrar hechos estilizados de la migración de retorno y el mercado laboral mexicano, pero son fundamentales las investigaciones que calculen los impactos de variables migratorias sobre variables laborales, esto para concordar con los Objetivos del Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas en su meta 8.8 sobre migración y derechos laborales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bordia-Das, M. (2006). Do Traditional Axes of Exclusion Affect Labor Market Outcomes in India?, *Social Development Papers, South Asia Series*, 97. <http://documents.worldbank.org/curated/en/195941468034790110/Do-traditional-axes-of-exclusion-affect-labor-market-outcomes-in-India>
- Borjas, G. & Bratsberg, B. (1996). Who Leaves? The Outmigration of the Foreign-Born, *Review of Economics and Statistics*. 78(1). www.jstor.org/stable/2109856
- Camberos, Mario. (2018). La informalidad en las entidades de México: ¿voluntaria?, ¿institucional?, en R. Rivera-Huerta; N. López & I. Sánchez (coords): *Economía informal y otras formas de producción y trabajo atípico: Estudios para el caso de México*. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco. <https://publicaciones.xoc.uam.mx/Busqueda.php?Terminos=Camberos%20Castro,%20Mario&TipoMaterial=1&Indice=2>
- Canales, A. & Meza, S. (2018). El retorno en el nuevo escenario de la migración México-Estados Unidos, en E. Aliaga

- & C. Uribe (eds): *Migración de retorno. Colombia y otros contextos internacionales*, Universidad de Santo Tomás, Colombia, 209-247. DOI: 10.2307/j.ctvr33dfv.12
- Cameron, C. & Trivedi, P. (2005). *Microeconometrics: Methods and Applications*. Cambridge University Press, ISBN 0-521-84805-9
- Cassarino, J.P. (2004) Theorizing Return Migration: The Conceptual Approach to Return Migrants Revisited, *International Journal on Multicultural Societies*, 6(2). <https://ssrn.com/abstract=1730637>
- Centro de Población de Minnesota (2023). *Integrated Public Use Microdata Series, International: Version 7.3* [dataset]. Minneapolis, MN: IPUMS, 2023. <https://international.ipums.org/international/>
- Cerase, F. (1974). Expectations and Reality: A Case Study of Return Migration from the United States to Southern Italy, *International Migration Review*, 8(2), 245-262.
- Cruz-Salas, G., Llamas-Huitrón, I., & Molina-Velasco, N. (2023). Impactos de remesas internacionales y transferencias internacionales en el gasto de los hogares. Evidencias recientes en México, *Economía, teoría y práctica*, 31(58). <http://dx.doi.org/10.24275/etypuam/ne/582023/Cruz>
- Dalenius T. & Hodges J. (1959). Minimum Variance Stratification, *Journal of the American Statistical Association*, 54(285). <http://dx.doi.org/10.1080/01621459.1959.10501501>
- David, M. (2017). Back to Square One: Socioeconomic Integration of Deported Migrants, *International Migration Review*, 51(1). <https://doi.org/10.1111/imre.12208>
- De Haas, H., Fokkema, T. & Fassi-Fihri, M. (2015). Return Migration as Failure or Success? The Determinants of Return Migration Intentions among Moroccan Migrants in Europe, *International Migration and Integration*, 16(2). <https://link.springer.com/article/10.1007/s12134-014-0344-6>
- Dingeman K. (2017) Segmented Re/integration: Divergent Post-Deportation Trajectories in El Salvador, *Social Pro-*

- blems*, 65(1). <https://doi.org/10.1093/socpro/spw049>.
- Duque, G. & Genta, N. (2009). Crisis y migración: ¿el retorno esperado o búsqueda de alternativas?, *Andina migrante, Quito: FLACSO sede Ecuador. Programa de Sociología, Sistema de Información sobre Migraciones Andinas* (5), 2-10.
- Escamilla, I.; Santos, C., & Rezagó, B. (2015). Mercado Laboral en la región centro de México: ¿avances o retrocesos en la población trabajadora en los últimos años?, 20º Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México, AMECIDER–CRIM, UNAM. <http://ru.iiec.unam.mx/2991/1/Eje8-117-Escamilla-Santos-RezaGo.pdf>
- Galor, O. y Stark, O. (1990). Migrant's Savings, the Probability of Return Migration and Migrant's Performance, *International Economic Review*, 31(2), 463-467.
- Gandini, L.; Lozano, F. & Gaspar, S. (2014). Migración de retorno y hogares. Un análisis de las transformaciones sociodemográficas y regionales entre 2000 y 2010, en: *La situación demográfica de México*, pp.221-243. Consejo Nacional de Población (CONAPO).
- García, K. & Rodríguez, R. (2020). Segregación ocupacional por género en México, en E. Reyna & D. Castro. (coords): *La mujer y el mercado de trabajo: retos y oportunidades*. Universidad Autónoma de Coahuila. www.investigacionyposgrado.uadec.mx/libros/2020/2020LaMujerMercadoLaboral.pdf
- Garip, F. (2012). Repeat Migration and Remittances as Mechanisms for Wealth Inequality in 119 Communities from the Mexican Migration Project Data, *Demography*, 49(4). <https://doi.org/10.1007/s13524-012-0128-6>
- Gillespie, B.; Mulder, C. & von Reichert, C. (2021). The Role of Family and Friends in Return Migration and Its Labor Market Outcomes, *Population Research and Policy Review*, 41, 115–138, <https://doi.org/10.1007/s11113-021-09650-x>
- Girma, H. (2017). The Salience of Gender in Return Migration, *Sociology Compass*, 11(5). <https://doi.org/10.1111/soc4.12481>

- Gmelch, G. & Bohn, S. (1995). Gender and Migration: The Readjustment of Women Migrants in Barbados, Ireland, and Newfoundland, *Human Organization*, 54, 470-473. <http://www.jstor.org/stable/44127472>
- Gong X., van Soest, A. & Villagómez, E. (2004). Mobility in the Urban Labor Market: A Panel Data Analysis for México”, *Economic Development and Cultural Change*, 53(1). <https://doi.org/10.1086/423251>
- Guadarrama, R.; Hualde, A. & López, S. (2012). Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional: una propuesta teórico-metodológica, *Revista Mexicana de Sociología*, 74(2). www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032012000200002
- Gutiérrez-Vázquez, E. (2018). The 2000–2010 Changes in Labor Market Incorporation of Return Mexican Migrants, *Revista Latinoamericana de Población*, 13(24). <http://doi.org/10.31406/relap2019.v13.i1.n24.6>
- Hausmann, R. & Nedelkoska, L. (2018). Welcome Home in a Crisis: Effects of Return Migration on the Non-migrants’ Wages and Employment, *European Economic Review*, 101. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2017.10.003>
- Hernández-León R., Zúñiga, V. & Lakhani, S. (2020). An Imperfect Realignment: The Movement of Children and Immigrants and Their Families from the United States to Mexico, *Ethnic and Racial Studies*, 43(1). <https://doi.org/10.1080/01419870.2019.1667508>
- Kumar, P.; Bhattacharya, U. & Nayek, J. (2014). Return Migration and Development: Evidence from India’s Skilled Professionals, en G. Tejada; U. Bhattacharya; B. Khadria, B. & C. Kuptsch (Coords): *Indian Skilled Migration and Development: To Europe and Back*. New Delhi: Springer India. https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-81-322-1810-4_11
- Kunuroglu, F., van de Vijver, F., & Yagmur, K. (2016). Return Migration, *Online Readings in Psychology and Culture*, 8(2).

- <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1143>.
- Loschmann, C. & Marchand, K. (2020). The labor market reintegration of returned refugees in Afghanistan, *Small Business Economics*, 56(1), 1033–1045. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-019-00315-w>
- Massey D., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A. & Taylor, E. (1993). Theories of International Migration: A Review and Appraisal, *Population and Development Review*, 19(3). <https://doi.org/10.2307/2938462>
- Matijasevic, María., & Ruiz, A. (2013). La construcción social de lo rural, *Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación Social*, 5. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5275938>
- Medina, D. & Menjívar, C. (2015). The Context of Return Migration: Challenges of Mixed-Status Families in Mexico's Schools, *Ethnic and Racial Studies*, 38(12). <https://doi.org/10.1080/01419870.2015.1036091>
- Mendoza, J. (2010). El mercado laboral en la frontera norte de México: estructura y políticas de empleo, *Estudios Fronterizos*, 11(21). www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-69612010000100001
- Mendoza, J. (2013). Migración de retorno, niveles educativos y desarrollo socioeconómico regional de México, *Estudios sociales*, 21(42), 55-85. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572013000200003&lng=es&tlng=es.
- Mora-Rivera, J.; Llamas-Huitron, I. & Cruz-Salas, G. (2023) Chapter 8. Return migration of mexican women and their reincorporation into the labor market, en R. Rodríguez & D. Castro (coords): *The economics of Women and Work in the Global Economy*, Routledge, <https://doi.org/10.4324/9781003198314>
- Muschkin, C. (1993). Consequences of Return Migrant Status for Employment in Puerto Rico, *International Migration*

- Reviem*, 27(1), 79–102. <https://doi.org/10.1177/019791839302700104>
- Nieto, C. (2011). Motivaciones de la migración de retorno. ¿Qué implicaciones para el desarrollo?, *IV Congreso de la Red Internacional de Migración y Desarrollo*, FLACSO, Ecuador.
- OIM (2020). Informe sobre las migraciones en el mundo 2020. *Organización Internacional Para las Migraciones*. <https://publications.iom.int/books/informe-sobre-las-migraciones-en-el-mundo-202>
- Parrado, E. & Gutiérrez, E. (2016). The Changing Nature of Return Migration to Mexico, 1990–2010, *Sociology of Development*, 2(2). <https://doi.org/10.1525/sod.2016.2.2.93>
- Ramírez, T. & Aguado, D. (2013). Determinantes de la migración de retorno en México, 2007–2009, *La situación demográfica de México 2013*. Consejo Nacional de Población. www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/Resource/1725/1/images/10_Determinantes_de_la_migracion_de_retorno_en_Mexico_2007_2009.pdf
- Ravuri, E. (2014). Return Migration Predictors for Undocumented Mexican Immigrants Living in Dallas, *The Social Science Journal*, 51(1). <https://doi.org/10.1016/j.socij.2013.06.003>
- Reyes, V.; Alvarado, J.; Ana, M., & Reyes, I. (2017). Oaxaca: Migración de retorno y políticas públicas, en G. Zamora (coord.): *El retorno de los migrantes mexicanos de los Estados Unidos a Michoacán, Oaxaca, Zacatecas, Puebla, Guerrero y Chiapas 2002–2012*, Universidad Autónoma de Zacatecas. ISBN: 978-607-524-126-5.
- Robles, D., & Martínez, M. (2018). Determinantes principales de la informalidad: un análisis regional para México, *Región y Sociedad*, 30(71). www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252018000100004
- Solís-Lizama, M. (2018). Aproximaciones al análisis de la precariedad laboral de la migración de retorno. Un estudio

- comparativo entre migrantes yucatecos, *Norteamérica: Revista Académica del CISAN-UNAM*, 13(1). <http://dx.doi.org/10.20999/nam.2018.a003>
- Tong, D.; Zhang, Y., MacLachlan, I. & Li, G. (2019). Migrant Housing Choices from a Social Capital Perspective: The Case of Shenzhen, China. *Habitat International*, 96(12). <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2019.102082>
- Tuccio, M. & Wahba, J. (2018). Return Migration and the Transfer of Gender Norms: Evidence from the Middle East, *Journal of Comparative Economics*, 46(4). <https://doi.org/10.1016/j.jce.2018.07.015>
- Villarreal, A. (2014). Explaining the Decline in Mexico-U.S. Migration: The Effect of the Great Recession, *Demography*, 51(6). <https://doi.org/10.1007/s13524-014-0351-4>
- Wahba, J. (2021). Who benefits from return migration to developing countries? IZA World of Labor 2021, DOI: 10.15185/izawol.123.v2.
- Wong, M. (2013). Navigating Return: The Gendered Geographies of Skilled Return Migration to Ghana, *Global Networks: A Journal of Transnational Affairs*, 14(4). <https://doi.org/10.1111/glob.12041>
- Zhao, M. & Hannum, E. (2019). Stark Choices: Work-Family Tradeoffs among Migrant Women and Men in Urban China, *Chinese Sociological Review*, 51(4). <https://doi.org/10.1080/21620555.2019.1635879>
- Zulfiu, M. & N. Adnett (2021). Return migrants in Albania: The determinants of “entrepreneurial gain”, DOI: 10.1111/rode.12767.

La realidad de las campesinas jornaleras agrícolas en San Quintín y Villa Juárez: condiciones laborales y de vida

Mariana Nataly Salazar-Suárez⁹⁴

INTRODUCCIÓN

Millones de mujeres en el sector rural son campesinas y jornaleras agrícolas, es decir, son productoras de cultivos de traspatio, lo que significa que, en algún espacio libre como sus patios, cultivan vegetales de todo tipo que son para el autoconsumo, lo que fomenta la seguridad alimentaria (Verdugo, Tereso, y Cabrera, 2022); y son trabajadoras asalariadas eventuales, mayoritariamente migrantes. Las condiciones de vida y de trabajo en sus lugares de origen son insuficientes, por tanto, el éxodo que realizan les permite completar sus ingresos y al mismo tiempo, hacerse cargo de sus tierras en sus lugares de origen.

Emplearse como trabajadoras agrícolas de manera temporal, suele interpretarse como la ausencia de posesión de tierras, sin embargo, no todos los campesinos tienen acceso a éstas; no todas las tierras en posesión son cultivables; y no todos tienen los medios para producirlas (Morett-Sánchez y Celsa, 2017), de ahí que ser campesinos no está determinado por la posesión de tierras. Un ejemplo claro de esta falta de posesión son las mujeres campesinas, que resultado de la brecha de género, representan apenas la tercera parte del total de los y las propietarios

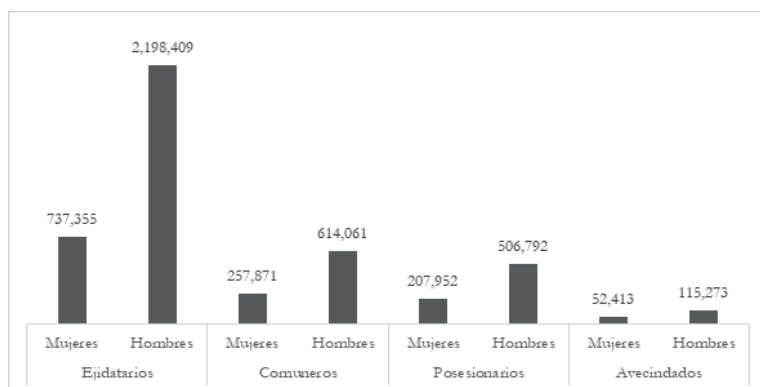
⁹⁴ Maestra y doctora en Ciencias Económicas, por parte de la Universidad Autónoma Metropolitana UAM.

y poseedores de las tierras en México, según datos del Registro Agrario Nacional (RAN, 2021).

La posesión de propiedades entre mujeres y hombres se sesga hacia los hombres, no sólo en el ámbito rural, también en el urbano, aunque la brecha es menor, pues según datos del INEGI, mediante la Encuesta Nacional de Vivienda (2021), del total de viviendas habitadas y propias, entre pagadas y pagándose, es de 41.5% mujeres y hombres del 56.9%. En lo rural la brecha se profundiza, los hombres poseen el 69.9% de las propiedades y el 30.1% corresponde a las mujeres, de acuerdo con datos del RAN (2021), esta disparidad de posesión en lo rural es histórica, resultado del patriarcado, pues las mujeres no eran sujetas de ser propietarias, el simple hecho de ser mujeres se los impedía, así que las tierras que les correspondían eran dotadas a sus hermanos, maridos e hijos, actualmente esto no es así, pero la asimetría estructural sigue impidiendo a muchas ser poseedoras o propietarias. Esta violencia también se ha visto en muchas organizaciones campesinas, donde las mujeres han sido relegadas a un papel secundario ayudando a alimentar a los hombres, pues no podían votar o participar más activamente en los comités de sus comunidades, simplemente por ser mujeres (Canabal, 1994; Tereso, Vásquez, y Verdugo, 2021). En la actualidad en áreas rurales, las mujeres tienen cada vez menos restricciones a ser poseedoras y propietarias de tierras, y son más protagonistas en cuanto a la defensa de sus derechos.

Según datos oficiales del RAN (2021), para los sujetos totales de la propiedad agraria entre ejidatarios, comuneros, posesionarios y avcindados corresponde a 4,690,126 individuos, de este total, solo el 26.7% es asignado a mujeres; actualmente hay mujeres poseedoras, pero no representan ni un tercio del total.

Gráfica 4. Posesionarios, mujeres y hombres, México 2019



Fuente: Elaboración propia con datos del RAN (2021).

De manera particular, cada tipo de posesión rural es mayoritariamente masculina, en relación con los ejidatarios solo el 25.1% son mujeres; del total de comuneros el 29.5% es de posesión femenina; en relación con las posesionarias el 29% son mujeres; y finalmente, el 31.2% son mujeres avecindadas (RAN, 2021). Estos datos develan, que aun cuando las mujeres ya figuran como propietarias representan menos de un tercio del total y, que la propiedad sigue siendo mayoritariamente masculina.

Los y las ejidatarias son aquellas a quienes les corresponde el derecho de uso y disfrute sobre sus parcelas, además, de los derechos que se hayan establecido previamente en asambleas internas, lo cual solo se pueden llegar a ser por herencia; los poseedores y poseedoras son aquellos que como su nombre lo indica poseen tierras, pero carecen de sus certificados, aunque son reconocidos en las asambleas, es decir, en sus comunidades; por su lado, comuneros y comuneras son los titulares y, quienes disfrutan de sus parcelas, en beneficio del uso común de éstas, y establecido comunalmente; finalmente, las y los avecindados del ejido son aquellos mayores de edad que han habitado por un año o más tierras en el ejido y que han sido

reconocidos como tal por la asamblea ejidal a la que pertenecen (Ley agraria, Última reforma marzo 2022).

De manera breve, ejidatarios y comuneros son quienes tienen derecho al acceso de predios, y todo lo que esto conlleva, como la toma de decisiones de manera comunal en una asamblea; mientras que los posesionarios y vecindados, residen por lo menos hace un año en los ejidos, pero aún no tienen tierras, aunque ya son sujetos de comprar o tener ejidos (Morett-Sánchez y Celsa, 2017).

En un contexto agrícola rural donde las mujeres campesinas son propietarias y poseedoras en menor medida, y son vistas solo por su rol en la reproducción social, como madres, cuidadoras, artesanas, transmisoras de cultura, hay que señalar también que son ellas quienes se encargan, en gran medida, de la seguridad alimentaria familiar y comunal, lo cual hacen mediante cultivos de traspatio, de los intercambios con vecinas y de la preparación y venta de comida (Verdugo, Tereso, y Cabrera, 2022).

La propiedad rural es importante para millones de campesinas y campesinos, pues para muchos significa un medio de vida por la posibilidad de producir para consumir e implica completar sus ingresos y es el símbolo del arraigo que tiene a sus lugares de origen. La propiedad y posesión rural son resultado del reparto agrario que se ganó con la Revolución Mexicana, (re) distribución que se dio desde 1915 y hasta 1994. Sin embargo, fue un reparto inacabado, y en algunos periodos se entregaron tierras solo para no provocar otra revolución, y no necesariamente se dieron tierras de calidad para cultivar, pues en el reparto hay bosques, montes o selvas, y hay parcelas o tierras que son destinadas a fines comunitarios como escuelas y otras que son áreas de asentamiento humano. El promedio de tamaño de las tierras repartidas es de 4.1 hectáreas. Del total de área parcelada en México, 56.4% se destina al uso agrícola de temporal, de estos, la mayoría se destina a la producción de maíz (Morett-Sánchez y Celsa, 2017).

De ahí que, ser campesino no está relacionado con la posesión de tierras y su producción, pues no todos tienen acceso a éstas, no todas las tierras son cultivables, y no todos tienen los medios para cultivarlas. Hablar de campesinos y campesinas, implica hablar de dificultades para completar el ingreso necesario para subsistir, esto derivado de algunas determinaciones históricas, económicas y sociales como lo son:

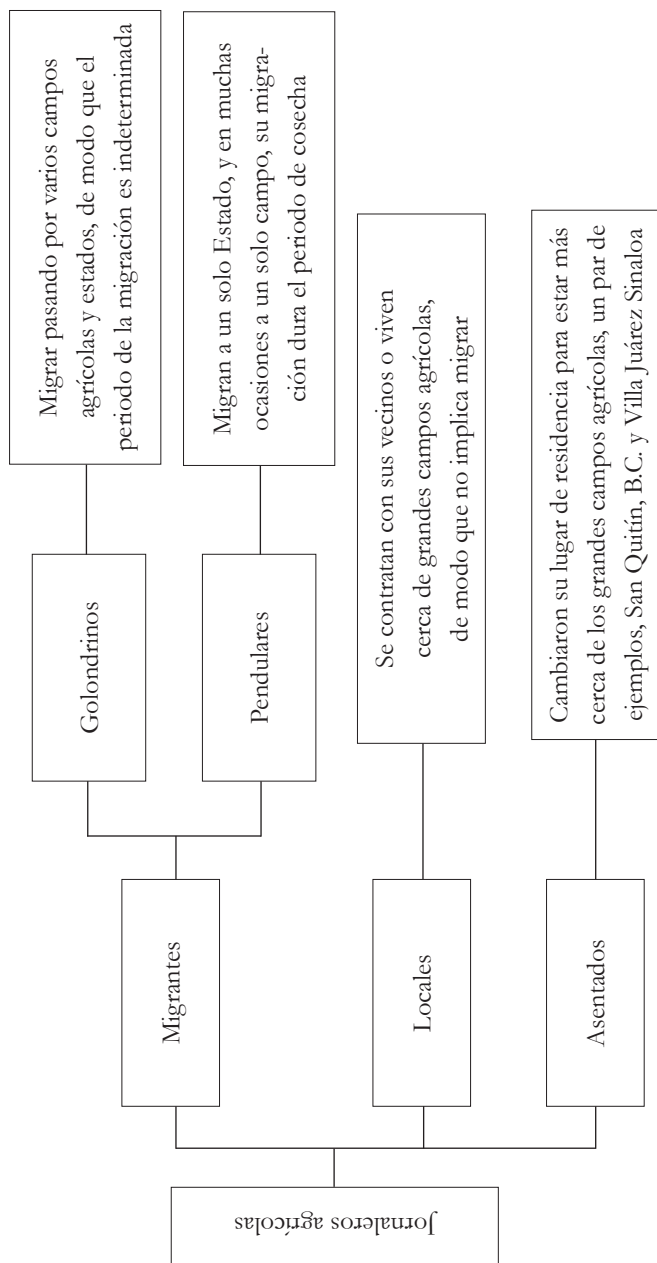
- El reparto agrario incompleto, inequitativo y su fin. Se repartió más de la mitad del territorio, pero no alcanzó para todas y muchas de las tierras repartidas no son cultivables, pues son matorrales, selvas, o áreas protegidas (Morett-Sánchez y Celsa, 2017);
- Desde 1940 se ha impulsado la modernización y mecanización del campo. Los apoyos se han brindado mayoritariamente a grandes propietarios y productores agrícolas, bajo el argumento de que los pequeños campesinos no tienen las condiciones de tierra, tamaño y calidad; y no tienen capital para continuar con la modernización (Hewitt, 2007; Concheiro Bórquez y Robles Berlanga, 2014);
- La práctica de políticas neoliberales. Su uso ha llevado al fin de los precios de garantía, que protegía las pequeñas producciones campesinas, además han incentivado el uso de subsidios no distorsionantes. Estos, son apoyos destinados al consumo y no a la producción, lo que evita el incentivo a producir y con ello la variación de los precios a la baja (Macías, 2019).

Ser campesino no está determinado únicamente por la posesión y producción de tierras, un ejemplo claro de ello son las mujeres que se enfrentan a la poca posesión por la brecha de género, como poseedoras y propietarias de tierras no representan ni la tercera parte del total. De ahí que millones de campesinos y campesinas, son propietarias y no propietarias, productores, no

productores; se encuentran en un proceso continuo de despojo. Por ello es por lo que se ven en la necesidad de ser artesanos, albañiles o vender su fuerza de trabajo de manera temporal o indefinida como jornaleros y jornaleras agrícolas (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, 2019). Las mujeres, tanto como campesinas y jornaleras agrícolas, son las responsables de las tareas del hogar que incluye, alimentar, cuidar y transmitir la cultura, esto lo ejercen independientemente de su migración.

Los trabajadores y trabajadoras agrícolas venden su fuerza de trabajo de manera temporal en grandes, medianos y pequeños campos que se dedican a la producción de hortalizas, frutas, verduras, flores, granos y especias para el consumo nacional o de exportación. El trabajo en que se emplean es eventual porque se dedican exclusivamente a pizcar o cosechar. Al requerirse este trabajo en todos los tipos de campos agrícolas, es que hay trabajadores migrantes, locales y asentados.

Figura 1. Tipología de jornaleros y jornaleras agrícolas



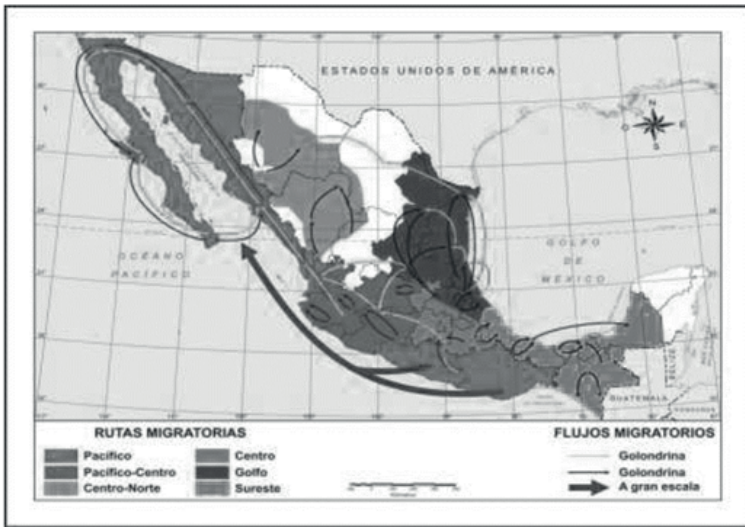
Fuente: Elaboración propia

Los jornaleros se catalogan entre locales, migrantes y asentados. Los locales son aquellos que se contratan, comúnmente, en pequeñas producciones con sus vecinos. Los migrantes suelen ser originarios del sur del país y se contratan en grandes campos agroexportadores ubicados en el norte. Y finalmente, los asentados, son aquellos que cambiaron su lugar de residencia para estar más cerca de los grandes campos agroexportadores, un par de ejemplos son San Quintín, Baja California y Villa Juárez, Navolato en Sinaloa (Barrón y Hernández, 2016; Rojas, 2017; Posadas, 2018).

Las migraciones que realizan este tipo de trabajadores se catalogan como golondrina y pendular, los migrantes golondrinos son aquellos que van siguiendo las cosechas para emplearse, de modo que el tiempo y ruta de su migración es indeterminada, por otro lado, los pendulares son aquellos que van a un solo Estado, en ocasiones solamente a un campo, y el tiempo que pasan fuera de sus hogares está determinado por el tiempo que dura la cosecha, es común que ambos tipos de migraciones duren meses, y que sea de una zona rural a otra (Barrón y Hernández, 2016; Rojas, 2017; Posadas, 2018).

Rojas Rangel (2017) ha categorizado las rutas migratorias, la más conocida, masiva, y a gran escala es la del Pacífico, que va desde Guerrero, Oaxaca y Chiapas, hacia Sinaloa, Sonora y Baja California. También, están las migraciones del Pacífico centro, centro-norte, centro, golfo y sureste. De ahí, que se distinguen zonas atractoras y expulsoras de mano de obra, al tiempo que también hay regiones mixtas, es decir que son tanto atractoras como expulsoras, por ejemplo, Puebla, Michoacán y Morelos. En años anteriores, se distinguía entre migraciones familiares y de hombres solos, pero actualmente la mayoría son realizadas por familias completas.

Mapa 1. Rutas migratorias



Fuente: Tomado de Rojas Rangel (2017, pág. 13).

Pasar meses fuera de sus lugares de origen, en condición de migrantes implica encargarse del alojamiento, sobre todo cuando no todos los campos agrícolas donde se emplean ofrecen hospedaje. Así que hay renta de cuartos, patios, o se instalan cerca de los campos, improvisando viviendas con materiales que encuentran. Lo mismo ocurre con comedores, ya que algunos campos agrícolas cuentan con fogones para que ellos preparen sus comidas, en algunos casos los campos cuentan con comedores, aunque después de la desaparición del Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas en 2019, es poco probable que estos sigan funcionando, y para aquellos que improvisan su hospedaje, también improvisan donde preparar sus alimentos.

Los alojamientos que ofrecen los campos agrícolas son conocidos como galeras, este tipo de hospedaje implica aglomeración, pues los cuartos suelen ser ocupados por familias completas o 4 o 5 personas solas, lo que pone en situaciones de vulnerabilidad a las mujeres, ya que no tienen espacio ni

para cambiarse, los baños suelen estar lejos de los cuartos y son comúnmente compartidos. Además, las condiciones suelen ser insalubres, por mencionar un ejemplo, el agua que se les brinda para beber, dentro de los campos, no suele ser potable (Zúñiga, 2018). Es decir, que sumado a las violencias económicas que viven en el trabajo y la violencia de género que viven en sus hogares, también están expuestas a violencias laborales de este tipo.

Sin importar si los y las jornaleras son migrantes, locales o asentados, se enfrentan a trabajos informales y temporales, muchos apenas alcanzan el salario mínimo diario, con pagos a destajo o por día, práctica que se denomina “saliendo y pagando”. Esta vulnerabilidad radica en que no hay firmas de contratos, porque es un empleado temporal sólo para el corte o pizca de frutas y verduras, lo que significa que no se requiere su presencia por más tiempo pues el resto de las actividades como la preparación de la tierra, hacer surcos, aplicar pesticidas, insecticidas, herbicidas, e incluso sembrar, son trabajos mecanizados (Barrón, 2013).

Los y las trabajadoras agrícolas son muy heterogéneos, entre ellos, quienes son poseedores y no poseedores de tierra; las y los que cultivan tierras propias, rentadas, prestadas; los que no cultivan; también quienes se dedican a la producción y venta de artesanías de manera paralela a la producción o únicamente a esto, los indígenas o no indígenas, los que migran de manera temporal y los que lo hacen de manera permanente, los que no migran, etc. De este modo, el salario de jornalero representa para algunos, solo parte de su ingreso, pero para muchos otros representa el total de sus ingresos.

Como jornaleros agrícolas el salario que perciben es generalmente por día y a destajo, este suele rondar entre 1 y 2 salarios mínimos, y en virtud de la lucha por la mejora de las condiciones salariales y laborales de estos trabajadores, desde el año 2020 se tipificó en la Comisión Nacional de Salarios Mínimos el de los jornaleros agrícolas, siendo este en la Zona

Libre de la Frontera Norte de 312.41 pesos y en el resto del país 234.52 pesos (CONASAMI, 2023).

Sin embargo, en un trabajo informal y temporal como lo es este, muchos de estos trabajadores no perciben ni el mínimo, esta vulnerabilidad económica y laboral está asociada al tamaño del campo en que se emplean; a la producción, nacional o internacional; a la condición migrante; al origen étnico de los trabajadores; que se suma a las condiciones de postpandemia de COVID-19, entre algunas otras características (Barrón y Ortiz, 2022). Así, por ejemplo, en los campos agroexportadores en Villa Juárez, Navolato, Sinaloa, el sueldo oscila entre 180 y 200 pesos diarios, a lo que se descuenta el pago por hospedaje, chofer y sindicato, empleo al que además solo pueden acceder en época de cosecha, que va en esta región de noviembre a marzo (Tino y Lourdes, 2022; Laura, 2022).

En este trabajo, los jornaleros no tienen contacto con los dueños de las empresas y se emplean mediante mayordomos o choferes, quienes organizan el trabajo dentro de los campos. Los locales diariamente pueden regresar a sus hogares. Los migrantes que se hospedan dentro de los campos agrícolas, no tienen la necesidad de moverse. Y los migrantes y asentados, que se hospedan en los poblados cercanos, por mencionar un ejemplo, en Villa Juárez Navolato, es común que se empleen en diferentes campos, por ello, cosechan diferentes cultivos. Esto se logra porque cada mañana los jornaleros y choferes se reúnen en un punto de encuentro y el chofer lleva a diferentes campos la cantidad de trabajadores que le han solicitado. El tiempo y tipo de trabajo es distinto derivado del cultivo, del campo y de la región, por ejemplo, en San Quintín, Baja California, el trabajo va de 6 de la mañana a 6 de la tarde (Espinosa, Ramírez, y Tello, 2017), mientras que, en Sinaloa, suele ser de 5 de la mañana a 12 del día o 1 de la

tarde, esto por las altas temperaturas⁹⁵ de la región (Tino y Lourdes, 2022).

Con estas características laborales, determinar de manera precisa la cantidad de trabajadores es difícil por su migración y corta permanencia en los lugares en que se emplean, según el INEGI (2022), de octubre a septiembre del 2019 la mano de obra remunerada en las actividades agropecuarias representaba el 57% del total de mano de obra, entre eventuales y jornaleros, de los que según esta estimación siguen siendo mayoritariamente hombres, para los eventuales lo son el 92.7% y jornaleros 86.7%. El aproximado de estos son cerca de 2 millones (INEGI, 2022), por otro lado, según la Red Nacional de Jornaleros Agrícolas (2022), señala que son 3 millones, mientras que Data México (2022), señala que son 3.73 millones, además indica que la edad promedio de estos trabajadores es de 48.7 años y que del total 83.7% son informales.

Analizar las estadísticas de este tipo de trabajadores requiere tener en cuenta, la eventualidad del empleo y la migración que practican los jornaleros, además, de añadir a la cifra la presencia de trabajo infantil, según el Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas de la extinta SEDESOL (2009), para calcular de manera más acertada el total de población jornalera agrícola, se requería multiplicar el censo por 4.1, que era el promedio de integrantes de las familias, y donde se contemplaba que todos se empleaban, por ello, de los 2.2 millones que habían encuestado, reportaban que el total eran 9 millones.

Así en un contexto tan complicado para los y las jornaleras agrícolas, donde apenas se percibe un salario mínimo; no hay firma de contrato; hay inestabilidad laboral; hay largas jornadas de trabajo; presencia de trabajo infantil; migraciones temporales y permanentes; discriminación para los y las indí-

⁹⁵ Según los datos de CONAGUA (2023), la temperatura promedio anual desde 1981 y hasta el 2010, cerca de San Quintín, la máxima fue de 22.1°, la media de 17.3° y la mínima de 12.4°. Cerca de Villa Juárez la máxima fue de 33.5°, la media fue de 25.4° y la mínima de 17.3°.

genas; donde es común que se improvise dónde vivir y preparar los alimentos, las condiciones adversas se profundizan para las mujeres, esto sin importar si son productoras en su lugar de origen, si son jornaleras locales, migrantes, asentadas o si son solo acompañantes de los jornaleros. Como jornaleras además de ser trabajadoras agrícolas, son responsables de cuidar del hogar, de sus hijos y de sus maridos; para aquellas mujeres migrantes que no son jornaleras, pero si acompañan a los jornaleros, las condiciones también son duras, pues tienen que llevar su hogar a todos lados.

De modo que las mujeres en el ámbito rural, como campesinas suelen no tener acceso a tierras y, como jornaleras suelen ser vulneradas en lo económico y lo laboral por las malas condiciones del empleo. En estos dos ámbitos, se suman condiciones de violencia, dentro de sus hogares y en sus lugares de trabajo. Aun con estas inequidades, las jornaleras han sido fundamentales para la exigencia de mejores condiciones laborales, pero también para crear mejores condiciones para sus comunidades.

1. JORNALERAS AGRÍCOLAS

Para las jornaleras migrantes, a la inestabilidad laboral y abandono temporal de sus lugares de origen, se suma la reproducción social, el trabajo del hogar y llevar su hogar a todos lados, para aquellas que se hospedan dentro de los campos agrícolas y que tienen condiciones más cómodas la tarea tampoco es fácil. Es común que su día inicie a las 3 o 4 de la mañana para preparar el lonche y lavar; para aquellas que no tienen donde dejar a sus hijos suelen llevarlos al campo, donde trabajan al mismo tiempo que cuidan a sus hijos, a ello, se carga aún más la responsabilidad para quienes son jefas de familia y se vuelve más difícil para aquellas que viven acoso sexual por parte de sus compañeros, parejas sentimentales o de sus superiores. De modo que, a la

violencia económica y laboral, se suma la violencia sexual a la que están expuestas en sus lugares de trabajo, tanto por sus superiores, como por sus propios compañeros.

En el sector primario la participación femenina es baja (Ibáñez, García, y Aguado, 2022). Sin embargo, jornaleras y campesinas participan en el trabajo remunerado como en el no remunerado desde siempre, en ambos ámbitos, es una contribución, más que voluntaria por necesidad. Lo que ocurre, es que son actividades típicamente masculinas, pero esto no implica que las mujeres no participen, más bien se interpreta como una *ayuda*⁹⁶ a su pareja, a sus hijos, padres o hermanos. Por mencionar un ejemplo, la presencia femenina en campos agrícolas es común desde los años sesenta, desde entonces hay una brecha de género salarial, en los campos agrícolas de Sinaloa, los hombres recibían 12 pesos por el trabajo de todo el día, mientras que las mujeres recibían 9 pesos (Tino y Lourdes, 2022).

En la actualidad, la participación femenina en los campos agrícolas es baja pero no inexistente, y está determinada por los campos agrícolas, por ejemplo, en campos agrícolas cañeros en Morelos y de uva en Sonora, no se permite la presencia de mujeres embarazadas, ni de niños, a raíz de ello, la falta de sitios donde dejar a los niños impide a muchas mujeres trabajar (Saldaña-Ramírez y Sánchez-Saldaña, 2020). De manera contraria, en campos de Baja California, se prefiere la presencia femenina por sus habilidades colorimétricas en cuanto a las flores, la delicadeza con las piezas pequeñas, como lo son los cultivos miniatura o “babies”, berries como fresas y zarzamoras, además de que son más responsables, y que suelen ser mejores para estar agachadas y más resistentes, esto sumado a la migración de hombres a EE. UU., son algunas justificaciones de la feminización (Barrón y Hernández, 2019; Garduño, 2018).

⁹⁶ Se usa la palabra ayuda porque es así como se entiende la participación de la mujer, aunque lo correcto es señalar que son jornaleras, campesinas, productoras y que, además, son ellas quienes atienden las tareas del hogar.

La participación femenina en los campos agrícolas, al igual que la masculina no está regulada, sumado a ello, es que en campos donde no se tienen la infraestructura para recibir familias de manera temporal, es que a las mujeres con hijos los llevan a los campos, así, entre los surcos es común que los niños comiencen a trabajar desde edades tempranas, ayudando a sus mamás y luego siendo jornaleros. Para aquellas que no tienen la posibilidad de trabajar en los campos agrícolas, solo se responsabilizan de su trabajo no remunerado como cuidadoras y trabajo del hogar.

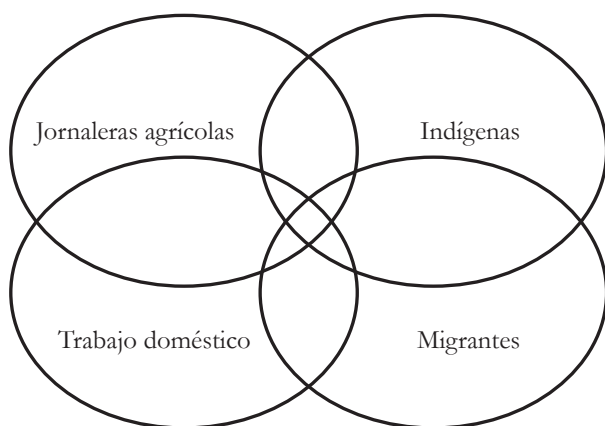
Debido al tipo de trabajo que ejercen los jornaleros agrícolas, muchos de ellos no han tenido la posibilidad de asistir a la escuela, esto por la migración y porque muchos inician su actividad laboral desde niños, por mencionar un ejemplo, en Colima del total de jornaleros temporales que viven en galerías, el 27% son mujeres sin escolaridad, otro 26% tienen primaria inconclusa y otro 23% primaria terminada. Además, del total de mujeres en este estudio, 56% son amas de casas, el 37% son jornaleras y el 6% reconoce que tiene una doble jornada como jornaleras, autoempleadas y amas de casa (Chávez, 2020).

En los campos que se prefiere que las trabajadoras sean mujeres, mucho tiene que ver con la migración masculina, pero se disfraza de opcional, poniendo el prejuicio de que las mujeres son mejores en colorimetría o en delicadeza, reduciendo así a ambos géneros a roles de género como suponer que los hombres no pueden tener delicadeza y que las mujeres no pueden ser toscas, esto es prejuicio y reduccionismo. A estas condiciones se suma el racismo que viven los y las jornaleras en los campos y en las empacadoras, pues se prefiere a los mestizos para el empaque y para ser mayordomos o cuadrilleros en los campos, antes que a los de origen indígena, justificado por su baja estatura (Garduño, Navarro, Ovalle, y Mata, 2011; Revilla y Ortiz, 2013; Garduño, 2018).

De manera general, las condiciones laborales y de vida a las que están expuestos los y las trabajadoras agrícolas

vulneran sus derechos, implica para miles un abandono temporal o permanente de sus lugares de origen, esto sin importar si son dueños o no de tierras, además, este tipo de trabajo impide que asistan a la escuela; es informal; temporal; mal remunerado; es discriminatorio y comúnmente invisibilizado. Para las mujeres jornaleras estas condiciones se agravan por ser mujeres, a la que se suma, la estigmatización; o se les niega el trabajo por su condición de indígenas; adicionalmente realizan trabajo del hogar no remunerado, siendo este más duro para las que migran y para quienes abandonaron su hogar de manera definitiva; además, viven violencia en sus lugares de trabajo y dentro de sus hogares. La intersección de factores las expone, en su entorno cultural, a la vulnerabilidad laboral y económica, pero también a discriminaciones, en muchos de los casos solo por ser mujeres. Para ilustrar mejor esta intersección se presenta en la siguiente figura:

Figura 2. Intersección de vulnerabilidad



Fuente: Elaboración propia

De tal modo que su situación se agrava según sus condiciones, por ser migrantes; indígenas; no hablantes del español; quienes sufren de alguna discapacidad; quienes sufren de alguna

enfermedad inmune; para quienes tienen orientación sexual o identidad de género distinto; y las que sufren violencia de género; abuso sexual; para las madres solteras; para las que son jefas de su hogar; y un gran etcétera.

Así, para las mujeres y jornaleras agrícolas, las condiciones del tipo de vida a las que están expuestas no solo representan dificultades para acceder a un trabajo formal, bien remunerado, con derechos laborales dignos, sino que también implica una vulnerabilidad cultural y social en su entorno, simplemente por ser mujeres. Se enfrentan a diversos tipos de violencia como el poco acceso a tierras, la violencia laboral, la violencia de género dentro de sus hogares, a la violencia sexual que viven dentro de los campos agrícolas por sus jefes y compañeros, y a la violencia por ser indígenas, migrantes, etc.

Como mujeres jornaleras además de aportar un salario a sus hogares, aportan trabajo de cuidado, no remunerado como la preparación de alimentos, cuidar a los hijos, a los enfermos y lavar, esto sin importar si son migrantes, si son nuevas residentes o locales. Muchas mujeres no se sienten víctimas de esta situación, sino que ven lo positivo y trabajan para mejorar sus condiciones, esta positividad y trabajo en la mejora de sus entornos y comunidades es más evidente con las jornaleras asentadas (Zúñiga, 2018; Tereso, Vásquez, y Verdugo, 2021; Verdugo, Tereso, y Cabrera, 2022).

2. NUEVAS RESIDENTES, SAN QUINTÍN, B.C Y VILLA JUÁREZ, NAVOLATO SINALOA

Entre la diversidad de los trabajadores agrícolas, los asentados o nuevos residentes son quienes han cambiado su lugar de residencia, dejando atrás sus comunidades y creando nuevas, los nuevos establecimientos están cerca de grandes campos agrícolas lo que les permite emplearse por más tiempo. Desde 1980, jornaleros y jornaleras originarias de Oaxaca, Guerrero,

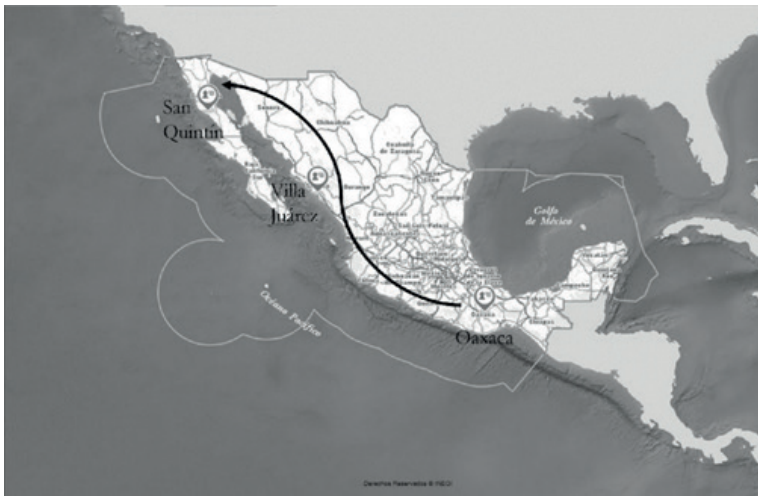
Durango, Chihuahua, entre otros Estados, han cambiado su lugar de residencia para asentarse en San Quintín, Baja California y en Villa Juárez, en Navolato, Sinaloa, que son importantes regiones agroexportadoras de fresas y jitomates respectivamente (Ortiz, 2021; Velasco, Zloliniski, y Coubès, 2014).

En San Quintín, Baja California, una de las mayores ventas de la producción exportadora se debe a la cercanía con EE. UU., pues está a solo 300 kilómetros de San Diego, es decir, a 5 horas vía terrestre. Esta región es principalmente productora de berries para exportación desde 1980, época en que comenzó la migración jornalera eventual, que de apoco se convirtió en permanente. Previo a ello, era la región con mayor producción de algodón, pero esta fue sustituida por productos sintéticos, así que la producción agrícola también se adaptó produciendo cultivos más rentables (Garduño, 1991).

Por su parte, Villa Juárez en Navolato, Sinaloa, ha sido históricamente productora de jitomate para la exportación, esta producción se incentivó por el tipo de clima y planicie, pero además por las presas que se construyeron desde la época de Cárdenas, y fue en 1960 que comenzó la migración jornalera temporal hacia esta región, y hasta 1980 que comenzó el asentamiento de jornaleros agrícolas (Ortiz, 2018). Aunque actualmente, todo el Estado es productor de diferentes frutas, verduras y hortalizas, no solo para la exportación, sino también para el consumo nacional.

De modo que en ambas regiones la presencia de trabajo agrícola es fundamental, de manera temporal y permanente, pues las dos son grandes centros agroexportadores y de consumo nacional. El trabajo que se requiere de manera eventual es para pizcar o cosechar el fruto y el que se requiere de manera permanente, y en menor medida, es para preparar la tierra, cultivar, aplicar pesticidas, empacar, poner los plásticos, etc., porque son actividades mecanizadas.

Mapa 2. Zona de expulsión y atracción de jornaleros y jornaleras agrícolas asentadas



Fuente: INEGI <http://gaia.inegi.org.mx/>

Lo que se muestra en el mapa son las regiones de San Quintín en Baja California y Villa Juárez, que se encuentra en el municipio de Navolato en el Estado de Sinaloa, señalados con marcadores, y algunas de las regiones de origen de los y las jornaleras que son nuevos residentes. Así, que bajo la categoría de migraciones que propone Rojas Rangel (2017), esta es mayoritariamente una migración con ruta del Pacífico y con menor presencia una migración del centro-norte.

En ambas regiones los asentamientos se dieron de manera gradual, mediante la ocupación de terrenos y, además, en Navolato, con apropiación de galeras que ofrecen los campos agrícolas para su hospedaje de manera temporal. Estos cambios de residencia no han frenado del todo las migraciones, en San Quintín los trabajadores migran para emplearse como jornaleros agrícolas en campos de EE. UU. (Velasco, Zlolniski, y Coubès, 2014). Y a Villa Juárez, cada año arriban de manera temporal unos 300 mil jornaleros en noviembre (Laura, 2022).

Aun cuando éstas nuevas comunidades hayan surgido por el trabajo agrícola, las condiciones laborales no han mejorado, el sueldo sigue siendo de entre 1 y 2 salarios mínimos, no hay firma de contratos, no hay seguro de trabajo, el pago sigue siendo por día y a destajo, no hay vacaciones ni aguinaldo.

El asentamiento en Baja California es mayoritariamente de oaxaqueños, por lo que ellos mismos se hacen llamar *oaxacalifornianos*, este se dio con la ocupación de terrenos baldíos, pues las galeras donde se quedaban no disponían de suficiencia para todos, ni de las mejores condiciones, sobre todo en una zona semidesértica, así que las casas comenzaron a surgir en la nada. Por otro lado, en el asentamiento en Villa Juárez hay una mezcla de etnicidades y lugares de origen, como Oaxaca, Guerrero, Chihuahua, Durango, etc., también hay una combinación de asentamientos entre los que se quedaron a vivir de manera indefinida dentro de los campos agrícolas en las galeras; en cuarterías, que son cuartitos o minidepartamentos en un patio; también hay invasiones y compras simbólicas de terrenos.

En estos dos nuevos asentamientos hay presencia de Sindicatos, en San Quintín está el Sindicato Independiente Nacional Democrático de Jornaleros Agrícolas, (SINDJA), que surgió desde el 2015, a raíz de un levantamiento de trabajadores y trabajadoras agrícolas residentes, lo que provocó grandes pérdidas de dinero a los campos agrícolas, y la visibilización de la ausencia de derechos laborales a los que acceden los jornaleros. Mientras que en Villa Juárez hay un Sindicato charro⁹⁷, que nadie sabe cuál es, pero que cobra 2 pesos en cada recibo por trabajador (Tino y Lourdes, 2022).

El levantamiento en San Quintín no fue un hecho aislado, la organización surgió por las exigencias básicas de vida

⁹⁷ Los sindicatos charros no representan los intereses de los trabajadores, estos suelen haberse fundado en los años ochenta y representa los intereses de las esferas de poder, como las empresas o el Estado, es decir, antes que la defensa de los y las trabajadoras, son un mecanismo de coerción (Paré, 1978).

de los nuevos asentamientos, particularmente del agua. Esta región tiene poco acceso a agua potable, y al estar rodeada de medianos y grandes productoras agrícolas, así como de viticultoras, la mayoría de agua se destina a estas actividades, por lo que, el agua corriente de este Valle es desalada del mar. Los residentes ya venían exigiendo agua, pavimentación, drenaje, calles, servicios de basura, mercados, hospitales, escuelas, entre muchos servicios (Neri, 2019). A raíz de la organización de la falta de agua las colonias comenzaron a reunirse, y de apoco el reclamo evolucionó a la búsqueda de mejores condiciones laborales, como sueldos más altos, seguro social, y sobre todo la libre organización de Sindicato.

Derivado de estas organizaciones y continuas quejas y reclamos por parte de la población de San Quintín, este fue nombrado en 2020 como el sexto municipio de Baja California (Diario Oficial de la Federación de México, 2021), lo que les permite tener un presupuesto para las mejoras de la comunidad, aun con ello, y derivado de las carencias, como la falta de pavimentación, agua, bajos salarios, este municipio es uno de los más pobres. Crear una nueva comunidad de la nada, implica subsanar nuevas necesidades que hasta entonces no se veían.

Por su parte, en Villa Juárez, Navolato Sinaloa, existe un sindicato, pero este no surgió de la organización propia de los trabajadores, sino que es una vieja organización que permite a los productores ser exportadores. La falta de organización sindical por parte de los y las trabajadoras se debe a la diversidad, de etnicidades y de asentamiento; la gran cantidad de migrantes que llegan anualmente; y quizás por la presencia de organizaciones delictivas en la región.

Una diferencia importante con San Quintín es que Villa Juárez no es municipio, ni siquiera es una localidad, sino que Villa Juárez es una sindicatura que hace parte del municipio de Navolato Sinaloa. Esto, al igual que la poca organización laboral es resultado de la diversidad de origen; étnica; de vivienda; e incluso de la estancia temporal. Esta sindicatura se conoce como

Lic. Benito Juárez o Campo Gobierno, esto es así porque en la región las sindicaturas llevan por nombre Campos, haciendo referencia nombres de los campos agrícolas, algunos señalan que lo de gobierno se debe a la dotación de terrenos para el establecimiento de viviendas, o por el asentamiento que se dio dentro de los campos agrícolas (Laura, 2022; Ortiz, 2021).

Aun con el asentamiento de trabajadores y trabajadoras, y con la presencia de sindicatos, las condiciones laborales no han tenido mejoras visibles, por su parte en Baja California, hay una lucha constante entre el sindicato y las empresas para mejorar las condiciones laborales. Sin embargo, muchos de los que hacen parte del sindicato son tratados mal dentro de los campos agrícolas, además que dentro del sindicato hay discusiones constantes en busca de mejorar sus procesos. Baste como muestra la renuncia en el 2020 de Lucila Hernández como secretaria de Equidad de Género en el SINDJA.

La presencia de Lucila en el sindicato comenzó desde antes de que el propio SINDJA existiera, desde la mesa de negociación durante el paro laboral en 2015, solo ella hizo parte como mujer en los reclamos de los derechos laborales y de las mujeres y gracias a quien estos son prioridad en el sindicato, pues logró plasmar dentro de las peticiones el cese del acoso sexual dentro de los campos agrícolas (Espinosa, Ramírez, y Tello, 2017). Lucila, renunció a su cargo el pasado 14 de marzo del 2020, porque aun cuando luchó con el sindicato por la defensa de las mujeres, también lo hizo contra este, ella señala que:

no reconozco avance de las demandas de las mujeres, ni fortalecimiento de nuestros liderazgos, siguen siendo ellos quienes deciden, quienes hablan, quienes negocian, no hay representatividad de la mujer trabajadora, asalariada o no, en las mesas directivas de los sindicatos y en el que yo me integré, las demandas de las mujeres no son prioridad, ni mi voz es tomada en cuenta, no hay equidad, no hay igualdad, y por lo tanto no es democrático (Los 4 vientos, periodismo en red, 2020).

Lucila y muchas mujeres jornaleras en San Quintín están en defensa, no solo de los derechos laborales, sino también de sus derechos como mujeres, por ello, es que han surgido algunas organizaciones como Casa de la Mujer Indígena, Mujeres por un Nuevo Amanecer, A.C, Naxihi na Xinxe na Xihi, que está en mixteco, y en español es “Mujeres en Defensa de la Mujer”. Estas organizaciones buscan erradicar la violencia que sufren las mujeres jornaleras y no jornaleras, dentro de los campos agrícolas, en las empacadoras y dentro de sus propios hogares (Zúñiga, 2018).

En Villa Juárez, las cosas no son muy distintas a San Quintín, pues el asentamiento no ha mejorado las condiciones laborales, los trabajos siguen siendo temporales e informales. Las condiciones laborales que viven los asentados son tan malas, que diariamente se emplean en diferentes campos, cada amanecer en época de cosecha los jornaleros se reúnen para ser trasladados en camiones, el pago que da cada campo es diferente y de este una parte se lo queda el chofer del camión. Por su parte, los migrantes que viven de manera temporal en las galeras, tienen que ceñirse a las reglas de cada campo.

Aquí, la participación de las mujeres jornaleras, al igual que en San Quintín es muy importante, pero en este caso, el trabajo que realizan muchas de ellas es en pro de la comunidad, por ejemplo, Margarita C, originaria de Oaxaca, ex jornalera, nueva residente, madre y cabeza de su hogar, es promotora de la pavimentación, de la regularización de terrenos para nuevas viviendas, de la creación de la primaria y secundaria de su colonia, además es partícipe de organizaciones en pro de mejorar las condiciones de los y las trabajadoras dando capacitaciones dentro de los campos agrícolas (Margarita, 2022).

Las nuevas residentes jornaleras, al igual que las migrantes y locales, se enfrentan a la vulnerabilidad del trabajo agrícola, que es informal, eventual, con malos pagos, en muchos casos con pocas oportunidades para trabajar, y en algunas situaciones expuestas al acoso sexual dentro de los lugares de trabajo

y en sus hogares. Sin embargo, esta organización y defensa femenina de los derechos es más visible en los nuevos asentamientos, pues se han organizado para defender sus derechos laborales, de vivienda y de comunidad; y para frenar el acoso y violencia sexual, en los campos y en sus hogares; un par de ejemplos significativos son Lucila Hernández en San Quintín, B.C; y Margarita C, en Villa Juárez, Navolato en Sinaloa, quienes son dignas representantes de esto, pero no han actuado solas, lo han hecho en compañía de más mujeres jornaleras y no jornaleras de sus comunidades.

CONCLUSIONES

Detrás de la producción, de exportación y de consumo nacional, las y los trabajadores agrícolas viven condiciones laborales muy precarias, por ello es por lo que muchos, además de ser trabajadores son campesinos y campesinas en búsqueda de completar sus ingresos. Derivado de determinaciones históricas, sociales y económicas, como el reparto agrario incompleto, inequitativo y su fin; la búsqueda incesante de la modernización agrícola; y la desaparición de los precios de garantía, entre muchas condiciones adversas, que han resultado en la pobreza campesina. De ahí que, las y los campesinos son propietarios, poseedores y productores, pero en la diversidad del campo mexicano también son no propietarios, no poseedores y no productores. Consecuencia de estas adversidades, millones se ven en la necesidad de migrar de manera temporal y permanente para emplearse como albañiles, músicos, empleadas del hogar, y como jornaleros y jornaleras agrícolas. Este último trabajo es de los más practicados, es el que se analizó en este texto y es el que evidencia que las personas en el campo tienen un fuerte arraigo, más que a sus lugares de origen a la tierra, a trabajar la tierra, ya sea como campesinos, independientemente de la

posesión de la tierra, como asalariados, e incluso en cultivos de traspatio.

La diversidad de las tierras campesinas y por ende de los y las propias campesinas se debe a que no todas son cultivables o aptas para producir, además de su lejanía y de su tamaño (Morett-Sánchez y Celsa, 2017), a la disparidad de propiedad a la que acceden, y a sus propias condiciones económicas para producir. Las mujeres campesinas se enfrentan a una desigualdad importante, derivado del patriarcado, pues no eran sujetas de ser propietarias ni poseedoras de tierras, simplemente por ser mujeres. Actualmente, son sujetas de serlo, pero la diferencia es que las mujeres poseedoras y propietarias de tierras no llega a ser ni una tercera parte del total (RAN, 2021).

Las mujeres en el ámbito rural están determinadas por ser campesinas, jornaleras, reproductoras sociales y cuidadoras de sus hogares, en todas viven violencias. Como campesinas sufren violencia simbólica y económica al no ser sujetas de ser poseedoras o propietarias de tierras, sumado a la poca inclusión que tienen en las organizaciones de sus comunidades. Aun con la falta de tierras, son fundamentales en sus comunidades y en sus hogares, no solo por su trabajo en la reproducción social, en la preparación de alimentos, la transmisión de la cultura a los niños; sino también porque son fundamentales para la seguridad alimentaria, mediante cultivos de traspatio (Tereso, Vásquez, y Verdugo, 2021; Verdugo, Tereso, y Cabrera, 2022). Como jornaleras, las mujeres están expuestas a malas condiciones laborales como sueldos bajos, no hay contratos, el trabajo es temporal e irregular, no tienen acceso a seguro social, vacaciones o aguinaldo. Las mujeres dentro de los campos agrícolas y de sus hogares viven diferentes violencias, como acoso sexual y racismo, sobre todo a migrantes e indígenas. A estas carencias laborales y de vida, se suman factores que en intersección potencian la vulnerabilidad a la que están expuestas, por mencionar algunas, está la cualidad de indígenas,

discapacidades, de religión, orientación sexual e identidad de género, entre otros (Chávez, 2020).

Para aquellas que son jornaleras migrantes, a su jornada laboral y su falta de derechos laborales, se suma el trabajo del hogar y de reproducción social, lo que implica que se levanten a las 3 o 4 de la mañana a lavar y a preparar la comida para el día, sin mencionar el trabajo que hacen al educar y cuidar a los hijos, a lo que se suma más violencia simbólica y acoso sexual, para quienes son jefas de hogar por estar solas. Para quienes son migrantes, pero no jornaleras, llevar su hogar a todos lados, es complejo, pues muchas deben improvisar donde dormir, comer, lavar y educar a los niños.

Las condiciones laborales de las jornaleras asentadas no son distintas de las migrantes pues el salario es el mismo, no hay firma de contrato, vacaciones, etc., lo único es que con este cambio de residencia están más cerca de los campos agrícolas donde se emplean. Las condiciones de vivienda para las nuevas residentas son diversas, algunas pueden rentar cuartitos para vivir, en donde los baños son compartidos, pero no tienen ni camas. Algunas otras se quedan dentro de los campos agrícolas, pero implica perder libertad, pues tienen que cumplir las normas de entrada y salida del campo. También hay quienes se apropian de terrenos, lo que implica que no tienen casa y tienen que improvisar para construir donde vivir y donde comer, a lo que se suma que no tienen calles, no tienen luz, agua, ni drenaje.

San Quintín, B.C. y Villa Juárez en Navolato, Sinaloa, son las regiones de asentamiento más grandes, en ambos, el asentamiento inició desde 1980 y este no ha parado, de modo que aun cuando las condiciones sean malas, mujeres y hombres trabajan continuamente para crear nuevas comunidades. En San Quintín, la mayoría de los asentados son originarios de Oaxaca (Garduño, 1991), y derivado de la época en que inició este es que ya hay gente que nació allí, pero que se siguen considerando originarios de Oaxaca, por lo que ellos mismos

se llaman oaxacalifornianos. En Villa Juárez la comunidad está más mezclada y los nuevos residentes son originarios de Oaxaca, Guerrero, Sinaloa, Durango, etc. (Ortiz, 2021).

En ambas regiones, las mujeres jornaleras y campesinas, son responsables de sus hogares y de la reproducción social y han sido partícipes en la defensa de sus derechos laborales, de vida y en el cese del acoso sexual. En San Quintín, actualmente hay varias organizaciones de mujeres para mujeres, en busca del cese de la violencia en los campos agrícolas y en los hogares, de ahí es de donde es originaria Lucila Hernández, una ex jornalera, fundadora del SINDJA y quien impulsó que desde allí se combatiera el abuso sexual de las jornaleras dentro de los campos.

En Villa Juárez, la organización femenina ha impulsado mejores condiciones de vida, no solo dentro de sus hogares sino para sus comunidades, por ejemplo, Margarita C, ha impulsado la pavimentación de calles, así como la construcción de escuelas en su comunidad, sumado a ello, hay una importante participación de mujeres jornaleras que están relacionadas con las académicas de la Universidad Autónoma de Sinaloa, sobre todo con el departamento de Trabajo Social. Por ejemplo, capacitan a jornaleras y ex jornaleras para que den pláticas dentro de los campos agrícolas, esta versa sobre la violencia hacia las mujeres, los derechos que tienen, el empoderamiento, entre otras cosas fundamentales para las mujeres en los campos agrícolas.

La participación femenina en lo rural y en los campos agrícolas es invisibilizada, esto no las ha detenido para que ellas tengan papeles fundamentales en la contribución de seguridad alimentaria, en cuanto a la defensa de sus derechos laborales como jornaleras, a la defensa de sus derechos de vivienda y en cuanto a la búsqueda del fin de la violencia en sus lugares de trabajo y dentro de sus hogares, además, han sido indispensables en la creación y el reforzamiento de sus comunidades.

De manera general, las mujeres en el ámbito rural y agrícola, tienen un papel fundamental en la reproducción social, en la producción como campesinas, como jornaleras agrícolas, en todas éstas dimensiones están expuestas a la violencia y discriminación por ser mujeres, resultado evidente del patriarcado, pues son las que ganan menos como jornaleras, son las que tienen menos acceso a tierras, pero son las que más trabajan pues además de ser asalariadas y campesinas, se encargan de su hogar, de educar y de transmitir la cultura. En este ámbito las mujeres existen y resisten.

La mejora de las condiciones, como campesinos y como jornaleros compete tanto a hombres como a mujeres, para hacerla realidad, primero se debe frenar todo tipo de violencia contra las mujeres, ya sea económico, laboral, patrimonial (de acceso a tierras), racial, sexual, psicológico, feminicida, etcétera, dentro del hogar y dentro de los campos agrícolas. No hay defensa laboral completa si no hay horizontalidad de géneros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barrón, M. (2013). Desempleo entre los jornaleros agrícolas, un fenómeno emergente. *Revista Problemas del Desarrollo*, 55-79.
- Barrón, M., y Hernández, J. (2016). *Trabajando para vivir, entre la pobreza y la miseria*. El caso de los jornaleros agrícolas en México. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Barrón, M., y Hernández, J. (2019). Diversificación productiva y migración jornalera. *Política y cultura* (52), 61-85.
- Barrón, M., y Ortiz, C. (2022). La población jornalera agrícola migrante en tiempos de pandemia en México. *Revista latinoamericana de antropología del trabajo*, 1-23.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (Última reforma marzo 2022). *Ley agraria*. Ciudad de México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Ob-

- tenido de <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAgra.pdf>
- Canabal, B. (1994). La mujer campesina como sujeto social. Formas de investigación y acción. *Revista Mexicana de Sociología*, 89-103.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. (2019). *Reporte Jornaleros en México*. Ciudad de México, Palacio Legislativo San Lázaro: Cámara de Diputados Legislatura LXIV.
- Chávez, G. (2020). Mujeres migrantes en albergues para jornaleros agrícolas: una aproximación a la vulnerabilidad social. Azarbe. *Revista Internacional de trabajo social y bienestar* (9), 61-70.
- CONAGUA. (2023). *Normales climatológica por Estado*. Ciudad de México: <https://smn.conagua.gob.mx/es/informacion-climatologica-por-estado>.
- CONASAMI. (2023). *Salarios mínimos 2023*. México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- Data México. (06 de 01 de 2022). datamexico.org. Obtenido de *Trabajadores en Actividades Agrícolas y Ganaderas*: <https://datamexico.org/>
- Diario Oficial de la Federación de México. (15 de septiembre de 2021). ACUERDO del Consejo General del Instituto Nacional Electoral por el que se aprueba la modificación de la Cartografía Electoral del Estado de Baja California, respecto del municipio de San Quintín. Obtenido de https://dof.gob.mx/nota_detalle.php
- Espinosa, G., Ramírez, E., y Tello, A. (2017). *Vivir para el surco. Trabajo y derechos en el Valle de San Quintín*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Garduño, E. (1991). Mixtecos en Baja California: el caso de San Quintín. *Estudios fronterizos* (24-25), 87-113.
- Garduño, E. (2018). *Segmentación e interseccionalidad en San Quintín: Feminización del mercado laboral y vulnerabilidad de la mujer*

- indígena en San Quintín*. En E. Hernández Sánchez, y A. Veloz Contreras (Edits.), Trabajo, género y migración en situaciones de frontera (págs. 85-108). Mexicali, Baja California: Universidad Autónoma de Baja California.
- Garduño, E., Navarro, A., O valle, P., y Mata, C. (2011). Caracterización socioeconómica y cultural de las mujeres indígenas migrantes en los valles de Maneadero y San Quintín, Baja California, México. *Boletín de Antropología Universidad de Antioquia*, 57-83.
- Hewitt, C. (2007). Ensayo sobre los obstáculos al desarrollo rural en México. *Desacatos*, 79-100.
- Ibáñez, M., García, E., y Aguado, E. (2022). Mujeres en mundos de hombres: segregación ocupacional de género y mecanismos de cierre social de acceso en profesiones de dominación masculina. *Sociología del trabajo* (101), 329-343.
- INEGI. (15 de 11 de 2021). INEGI. Obtenido de PIB y cuentas nacionales por actividad económica: <https://www.inegi.org.mx>
- INEGI. (2022). *Encuesta Nacional Agropecuaria*. México. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/programas/ena/2019/>
- Los 4 vientos, periodismo en red. (14 de 03 de 2020). *Lucila Hernández renuncia al sindicato de jornaleros. Baja California*.
- Macías, C. (2019). World Agricultural Trade Reform, Insertion of Mexico's agricultural sector under NAFTA and the WTO Agreement on Agriculture, 1994-2012. *Textual* (74), 13-49.
- Morett-Sánchez, J., y Celsa, C.-R. (2017). Panorama de los ejidos y comunidades agrarias en México. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 14(1), 125-152.
- Ortiz, C. (2018). *El escenario social: agricultura y migración*. En C. Ortiz Marín, Migración, asentamientos e intelectuales en las organizaciones étnicas en Sinaloa (págs. 61-95). Los Mochis, Sinaloa: Universidad Autónoma Intercultural de Sinaloa.
- Ortiz, C. (2021). *Trabajadores agrícolas indígenas asentados en Sinaloa: una diáspora rural en precariedad*. En J. Fernández Velázquez, y C. Ortiz Marín, Los pueblos indígenas en Sinaloa (págs. 55-74). Sinaloa: Astra editorial.

- Paré, L. (1978). *Caciquismo y estructura de poder en la sierra norte de Puebla*. En R. Bartra, y E. Huerta, Caciquismo y poder político en el México rural (págs. 31-61). México: Siglo XXI.
- Posadas, F. (2018). Mercado de trabajo de los jornaleros agrícolas en México. *Región y sociedad*, 72, 1-25.
- RAN. (10 de 2021). *Total, de Sujetos por Calidad Agraria*. Ciudad de México. Obtenido de <https://datos.gob.mx/busca/organization/ran>
- Red Nacional de Jornaleros y Jornaleras Agrícolas. (06 de 01 de 2022). *Red Nacional de Jornaleros y Jornaleras Agrícolas*. Obtenido de <http://cecig.org.mx/red-nacional-de-jornaleros-y-jornaleras-agricolas-internos/>
- Revilla, U., y Ortiz, C. (2013). Etnificación del mercado de trabajo agrícola en California, Estados Unidos y Sinaloa, México. *Ciencias Sociales y Humanidades*, 57-81.
- Rojas, T. (2017). Migración rural jornalera en México: la circularidad de la pobreza. Iberofórum. *Revista de ciencias sociales de la Universidad Iberoamericana*. (23), 1-35.
- Saldaña-Ramírez, A., y Sánchez-Saldaña, K. (2020). Diferencias y semejanzas entre trabajadores temporarios en zonas hortofrutícolas y campos cañeros en México. *Ra Ximbai*, 23-45.
- SEDESOL. (2009). *ENCUESTA NACIONAL DE JORNALEROS 2009*. Módulo de consulta de resultados. México.
- Tereso, L., Vásquez, G., y Verdugo, L. (2021). *Mujeres Triquis sembradoras de derechos: Posesión de tierras y feminización de la agricultura desde un enfoque feminista comunitario*. En N. Fuentes León, L. Tereso Ramírez, y J. Amador Anguiano (Edits.), Género, familia y vejez. Abordajes disciplinares en las investigaciones de trabajo social (págs. 12-29).
- Velasco, L., Zlolniski, C., y Coubès, M.-L. (2014). *De jornaleros a colonos: residencia, trabajos e identidades en el Valle de San Quintín* (Primera edición ed.). Tijuana, Baja California, México: El Colegio de la Frontera Norte, A.C.
- Verdugo, L., Tereso, L., y Cabrera, J. (2022). Participación de mujeres agrícolas de campos agrícolas en la seguridad

alimentaria de sus familias y comunidades: estudio en una localidad en Navolato Sinaloa, México. *Margen* (105), 1-7.

Zúñiga, M. (2018). Jornaleras en el noroeste de México: transformaciones subjetivas en entornos de violencia. *Revista Sociológica*, 33(94), 107-137.

FUENTES ORALES⁹⁸

Margarita. (2022). Entrevista a Margarita (M. Salazar Suárez, Entrevistador)

Laura (2022). Entrevista a Laura (M. Salazar Suárez, Entrevistador)

Neri Cornejo, G. (2019). Entrevista a Director de la radio “La voz del Valle”. (A. dos Santos Machado , y M. Salazar Suárez, Entrevistadores)

Tino y Lourdes. (2022). Entrevista a Tino y Lourdes. (M. Salazar, Entrevistador)

⁹⁸ Como parte de la protección de los datos de los entrevistados, no revelaré sus datos, a menos que ellos soliciten que así lo haga.

**Fenómenos laborales:
Teoría económica y realidades
del mercado laboral mexicano**

Se terminó de editar en el mes de julio de 2025
en nopase.design



**Dr. Oscar Enrique
Martínez López**

Doctor en Ciencias Económicas, por la Universidad Autónoma Metropolitana. Profesor Investigador del Departamento de Economía de la UAM Azcapotzalco. Actualmente Coordinador Divisional de Posgrado de la DCSH de la UAM Azcapotzalco. Editor de la Revista Tiempo Económico. Líneas de investigación: Economía Informal, mercado laboral y cambio institucional desde la perspectiva de la Teoría Económica Institucional.

En esta obra se analizan un conjunto de fenómenos laborales en las sociedades capitalistas, desde una perspectiva teórica, plural, crítica, pero, sobre todo, a partir del reconocimiento del contexto específico en el que se desenvuelven empíricamente. Las contribuciones recopiladas en este libro buscan profundizar sobre la forma en la que se desarrollan y evolucionan las relaciones laborales en la economía de mercado, pero también abarcando las contradicciones e impacto de las mismas en la condición de vida de los trabajadores. Con este hilo conductor, se analizan diferentes problemáticas a partir de escenarios y perspectivas teóricas distintas, con el reto común de dar cuenta sobre la relevancia del trabajo en la ciencia económica y de las dificultades y desafíos que implica la organización del trabajo en la realidad de la economía mexicana.

