



Universidad Autónoma de Zacatecas
Unidad Académica en Estudios del Desarrollo
Doctorado en Estudios del Desarrollo

**MECANISMOS DE APROPIACIÓN DEL FONDO DE AHORRO PARA EL
RETIRO DEL TRABAJADOR EN MÉXICO**

TESIS PRESENTADA POR: Teresa Lizeth Alanis Gutiérrez

**PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTORA EN ESTUDIOS DEL
DESARROLLO**

Director: Dr. Roberto Soto Esquivel

Codirector: Dr. Edgar Záyago Lau

Lectores:

Dr. José Déniz Espinós

Dra. Monika Ribeiro de Freitas Meireles

Dr. José Nabor Cruz Marcelo

Zacatecas, Zacatecas, México, 17 Julio de 2020

Alanis Gutiérrez, Teresa Lizeth

Mecanismos de apropiación del fondo de ahorro para el retiro del trabajador en México/ por Teresa Lizeth Alanis Gutiérrez. - Zacatecas, Zacatecas., México, 2020

Director: Soto Esquivel, Roberto

Tesis (doctorado) Universidad Autónoma de Zacatecas, Unidad de Estudios del Desarrollo.

Palabras clave: 1. Fondos de ahorro. 2. Sistema de pensiones. 3. Mercado laboral. 4. Capital monopolista financiero. 5. Financiarización. 6. Mecanismos de apropiación

I. Roberto Soto Esquivel II. Universidad Autónoma de Zacatecas, Unidad de Estudios del Desarrollo III. Mecanismos de apropiación del fondo de ahorro para el retiro del trabajador en México

Para mi Mamá, por creer siempre en mí
Para mis Abuelitos Tere y Chano

AGRADECIMIENTOS

Durante esta etapa de estudio del doctorado y a lo largo del desarrollo de mi tesis tuve la fortuna de contar con la guía y apoyo de valiosas personas que contribuyeron de manera importante en mi formación como miembro de la comunidad académica, permitiéndome aprender de ellos. Por ello, agradezco profundamente a la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas (UAED-UAZ) por la oportunidad de formar parte de la V Generación del programa y el acompañamiento brindado durante la realización de mis estudios de doctorado. Las enseñanzas adquiridas, tanto dentro como fuera del aula, son invaluableles y han ampliado mi percepción de la realidad social y económica del mundo.

Del mismo modo, agradezco enormemente al Dr. Roberto Soto Esquivel, a quien tengo el gusto de conocer desde mi Licenciatura y del cual he tenido oportunidad de aprender, y trabajar en diversas ocasiones a lo largo de mi trayectoria académica, quien además ha fungido como director de esta tesis doctoral. Su guía, motivación constante y confianza en mi trabajo han permitido llevar a buen término esta investigación.

De igual manera, expreso mi gratitud al Dr. Edgar Záyago por los aportes realizados a mi trabajo. A mis lectores de tesis: Dr. José Déniz, toda mi admiración y respeto, agradezco profundamente los comentarios y contribuciones a mi trabajo, los cuales han enriquecido esta tesis. Gracias por transmitir ese entusiasmo por el conocimiento.

A la Dra. Monika Meireles, por la gran disposición, el tiempo dedicado a la lectura detallada de mi investigación y su invaluable retroalimentación, siempre en el ánimo de fortalecerla y mejorarla.

Al Dr. José Nabor Cruz, por su valiosa participación y sus comentarios. El seguimiento que han realizado a mi tesis ha sido sumamente enriquecedor, y de cada uno he aprendido mucho en este proceso de elaboración de tesis doctoral.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por el apoyo brindado durante los cuatro años de doctorado, su labor es sumamente importante para la formación y consolidación de investigadores y académicos, por ello, mi extensivo agradecimiento.

Igualmente, agradezco al International Center for Development and Decent Work (ICDD) de la Universidad de Kassel, y al Dr. Christoph Scherrer por abrirme las puertas de

su institución y las facilidades otorgadas para realizar mi estancia de investigación. Sin duda fue una experiencia que fortaleció mi tesis, y permitió ampliar mis perspectivas sobre mi tema de investigación.

A mi familia por su apoyo constante. A mi mamá, por su amor incondicional, ser mi mayor soporte y su ejemplo de trabajo. A mi papá, hermana, sobrino y Tacho por su cariño.

A nuevas y viejas amistades por brindarme palabras de aliento y grata compañía durante este proceso, gracias por su apoyo siempre fiel.

Finalmente, como miembro comprometido y consciente de los temas que nos afectan en lo colectivo, espero lograr retribuir a la sociedad en la construcción de un mundo más justo con igualdad de oportunidades para todos.

RESUMEN

En el marco de una serie de cambios del mercado laboral, donde predomina la especulación financiera sobre la economía real, se hace necesario el análisis del sistema de pensiones en México, el cual expone el ahorro del trabajador a diversos riesgos. Este proceso se conoce como *bursatilización de pensiones*.

En ese sentido, los fondos de pensión se han convertido en símbolo de la acumulación contemporánea, ya que articulan nuevas formas de dominación que suponen modernos mecanismos de despojo y explotación sobre los trabajadores.

Así, en el contexto de la transformación del sistema público de pensiones en México, el cual ha sido privatizado. Esta investigación doctoral explica los mecanismos de apropiación del fondo de ahorro para el retiro del trabajador en México desde los estudios del desarrollo; dilucidando los diferentes aspectos relacionados al proceso de financiarización de las pensiones en México en las últimas décadas.

Al centro de la discusión se sitúa la socialización de las pérdidas entre los trabajadores frente a la captura de los beneficios por parte del capital monopolista financiero.

Palabras clave: 1. Fondos de ahorro. 2. Sistema de pensiones. 3. Mercado laboral. 4. Capital monopolista financiero. 5. Financiarización. 6. Mecanismos de apropiación

ABSTRACT

Within the context of changes in the labor market, where financial speculation predominates over the real economy, it is necessary to analyze the pension system in Mexico, which exposes workers' savings to diverse risks. This process is known as *securitization of pensions*.

Therefore, pension funds have become a symbol of contemporary accumulation because they articulate new forms of domination that encompass modern mechanisms of dispossession and exploitation of workers.

Thus, in the context of the transformation of the public pension system in Mexico, which has been privatized. This doctoral research explains the mechanisms of appropriation of the worker's retirement savings fund in Mexico from the perspective of development studies; elucidating the different aspects related to the process of financialization of pensions in Mexico in recent decades.

At the center of the discussion is the socialization of losses among workers against the capture of profits by monopoly-finance capital.

Keywords. 1. Savings Funds. 2. Pension System. 3. Labor Market. 4. Monopoly-Finance Capital. 5. Financialization. 6. Appropriation mechanisms

ÍNDICE

| | |
|--|-----|
| Introducción..... | 2 |
| Capítulo I. Perspectivas teóricas del capital monopolista financiero | 13 |
| 1.1 Monopolio y capital monopolista desde la economía política marxista, escuela de la regulación y enfoque postkeynesiano | 13 |
| a) Marx..... | 14 |
| b) Baran y Sweezy..... | 19 |
| c) Bujarin..... | 22 |
| d) Kalecki..... | 26 |
| 1.2 Internacionalización del capital y el imperialismo | 27 |
| 1.3 Capital monopolista financiero. Baran y Sweezy | 37 |
| 1.4 Tendencia al estancamiento | 42 |
| 1.5 Teorías de las crisis financieras | 44 |
| a) Marx..... | 44 |
| b) Minsky | 45 |
| Capítulo II. Una aproximación a la financiarización. México en el contexto | 51 |
| 2.1 Caracterización de la financiarización | 51 |
| 2.1.1 Financiarización vs auge de las finanzas..... | 52 |
| 2.2 Financiarización en economías subdesarrolladas | 62 |
| 2.3 Posturas de la financiarización..... | 66 |
| 2.4 Naturaleza de los inversionistas institucionales..... | 68 |
| 2.4.1 Inversiones institucionales y fondos de pensión | 70 |
| 2.5 Financiarización y subfinanciamiento en México | 74 |
| Capítulo III. Modelos de seguridad social..... | 81 |
| 3.1 Panorama de la seguridad social en el sistema capitalista actual..... | 83 |
| 3.1.1 La jornada laboral y la lucha por la seguridad social..... | 86 |
| 3.1.2 Sistemas de seguridad social en el capitalismo..... | 88 |
| 3.2 Caracterización de los sistemas de seguridad social..... | 92 |
| a) Alemania | 92 |
| b) Reino Unido..... | 93 |
| c) Estados Unidos..... | 95 |
| d) América Latina..... | 96 |
| 3.3 Mundialización de los sistemas de pensiones | 97 |
| 3.3.1 Sistemas informales, repartición y capitalización | 97 |
| 3.4 Sistemas nacionales de pensiones | 99 |
| 3.5 Banco Mundial: propuesta de un sistema obligatorio de pilares múltiples | 100 |
| 3.6 Reestructuración del sistema de seguridad social en América Latina | 101 |
| 3.6.1 Obstáculos del modelo de seguridad social actual: El caso de México | 102 |
| Capítulo IV. Mercado laboral en México | 105 |
| 4.1 Reformas estructurales en el mercado laboral | 106 |
| 4.2 México en la vorágine neoliberal..... | 109 |
| 4.3 Análisis y composición del mercado laboral | 118 |
| 4.3.1. Panorama de la ocupación y empleo en México | 118 |
| 4.3.2 Sectores económicos | 126 |
| 4.3.3 Generación de empleos formales | 132 |

| | |
|---|-----|
| 4.4 Precarización de los salarios | 133 |
| 4.4.1 Salarios y poder adquisitivo | 133 |
| 4.4.2 Ingreso y gasto de los hogares..... | 139 |
| 4.4.3 Desigualdad y precarización en el nivel de ingreso | 141 |
| Capítulo V. Seguridad social y sistemas de pensiones en México. Breve recuento histórico/conceptual..... | 151 |
| 5.1 Evolución del sistema de pensiones en México..... | 151 |
| 5.1.1 Privatización de los sistemas de pensiones en América Latina y la reforma mexicana del sistema de pensiones | 154 |
| 5.2 Transformación del sistema de ahorro para el retiro en México | 157 |
| 5.3 Cobertura de la seguridad social y sistemas de pensiones | 166 |
| 5.4 Formalización, protección social y pensiones | 168 |
| 5.4.1 Sistemas de reparto y cuentas individuales | 171 |
| 5.4.2 Política social y pensiones no contributivas..... | 188 |
| Capítulo VI. Financiarización y apropiación del fondo de ahorro para el retiro..... | 196 |
| 6.1 Ahorro y financiamiento | 196 |
| 6.2 Financiarización y bursatilización de pensiones..... | 200 |
| 6.3 Efectos en el sistema de pensiones | 203 |
| 6.4 Financiarización de las pensiones en México: Una mirada desde las entidades financieras | 206 |
| 6.4.1 Participación de mercado | 208 |
| 6.4.2 Diversificación de las inversiones de las SIEFORE e instrumentos financieros..... | 215 |
| 6.5 Hacia una ruta de inversión más especulativa | 220 |
| 6.5.1 FIBRA E, CERPIs y CKDs..... | 224 |
| 6.5.2 Internacionalización del mercado de pensiones | 226 |
| 6.5.3 Distribución de inversiones de las AFORES | 227 |
| 6.6 Impacto de la financiarización de las pensiones en los trabajadores | 232 |
| Conclusiones generales..... | 245 |
| Bibliografía..... | 254 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|---|-----|
| Cuadro 2.1 Posturas sobre financiarización | 67 |
| Cuadro 3.1 Desarrollo de los sistemas de seguridad social..... | 91 |
| Cuadro 4.1 Población de México (2018)..... | 120 |
| Cuadro 4.2 Indicadores generales de la población y fuerza de trabajo en México | 121 |
| Cuadro 4.3 Desempleo y subutilización laboral..... | 122 |
| Cuadro 4.4 Indicadores sobre trabajo decente..... | 122 |
| Cuadro 4.5 Indicadores de ocupación y empleo durante el segundo trimestre de 2019..... | 123 |
| Cuadro 4.6 Población Económicamente Activa | 124 |
| Cuadro 4.7 Población según su condición de actividad (personas)..... | 124 |
| Cuadro 4.8 Población económica ocupada por sector de actividad económica 2T 2019... | 127 |
| Cuadro 4.9 Población ocupada informal por tipo de unidad económica empleadora. 2T 2019 | 131 |
| Cuadro 4.10 Tasas complementarias de ocupación y desocupación durante el 2T 2019... | 133 |
| Cuadro 4.11 Evolución histórica del salario mínimo en México. 1993-2019 | 134 |
| Cuadro 4.12 Distribución de la población por niveles de ingreso en México. 2005-2018 | 135 |
| Cuadro 4.13 Comportamiento poder adquisitivo del salario mínimo en México. 1982-2018 | 136 |
| Cuadro 4.14 Trabajadores según nivel de ingresos | 138 |
| Cuadro 4.15 Ingreso corriente total trimestral, según año de levantamiento | 140 |
| Cuadro 4.16 Evolución del salario de los trabajadores en el ingreso nacional | 143 |
| Participación del ingreso laboral en el PIB | 143 |
| Cuadro 4.17 Horas laboradas en promedio por trabajador 2017-2018..... | 144 |
| Cuadro 4.18 Pobreza laboral | 147 |
| Cuadro 5.1 Reformas al sistema de pensiones en América Latina..... | 155 |
| Cuadro 5.2 Re-reformas en América Latina..... | 156 |
| Cuadro 5.3 Marco regulatorio del sistema de pensiones en México | 162 |
| Cuadro 5.4 Beneficios de jubilación, condiciones de concesión de las prestaciones y cuentas individuales..... | 175 |
| Cuadro 5.5 Subcuentas y aportaciones IMSS..... | 177 |
| Cuadro 5.6 Trabajadores asegurados y familiares en el seguro social (IMSS) | 179 |
| 1997-2012..... | 179 |
| Cuadro 5.7 Trabajadores asegurados y familiares, tasa anual de crecimiento. 1997-2012 | 181 |
| Cuadro 5.8 Pensiones del sector público | 182 |
| Cuadro 5.9 Población derechohabiente del IMSS y del ISSSTE, según tipo de afiliación (Miles de personas) (Continúa) | 183 |
| Cuadro 5.10 Población derechohabiente del IMSS y del ISSSTE | 184 |
| Cuadro 5.11 Pensiones del ISSSTE..... | 185 |
| Cuadro 5.12 Pensiones del ISSSTE..... | 186 |
| Cuadro 5.13 Programas de pensiones no contributivas..... | 192 |
| Cuadro 6.1 Activos administrados por SIEFORE Generacional y porcentaje de los activos totales..... | 207 |
| Cuadro 6.2 Total de cuentas administradas por las AFORE | 209 |
| Cuadro 6.3 Recursos administrados por las AFORES | 211 |
| Cuadro 6.4 Activos netos de las SIEFORE | 212 |
| Cuadro 6.5 Activos como porcentaje del PIB | 214 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro 6.6 Evolución de la composición de las carteras de las SIEFORE..... | 217 |
| Cuadro 6.7 Rendimientos de las SIEFORE..... | 220 |
| Cuadro 6.8 Evolución del régimen de inversión de las AFORE (1997-2017)..... | 223 |
| Cuadro 6.9 Evolución de los vehículos de inversión en activos alternativos en México... | 224 |
| Cuadro 6.10 Inversión de las AFORES en CKDs, CERPIS y deuda estructurada (millones de dólares)..... | 227 |
| Cuadro 6.11 Inversiones de las AFORES en CKDs y CERPIS (Millones de dólares). 2009-2019 | 228 |
| Cuadro 6.12 Utilidad bruta de las AFORE (Miles de millones de pesos)..... | 229 |
| Cuadro 6.13 Fondos mutuos internacionales..... | 230 |

ÍNDICE DE GRÁFICAS

| | |
|---|-----|
| Gráfica 4.1 Factores de exclusión del mercado laboral asociados a la movilidad social ... | 117 |
| Gráfica 4.2 Tasa de ocupación en el sector informal. 2006-2019 | 125 |
| Gráfica 4.3 Tasa de informalidad laboral 1. 2006-2019..... | 126 |
| Gráfica 4.4 Tasa de subocupación en México. 2006-2019..... | 130 |
| Gráfica 4.5 Tasa de desocupación en México. 2006-2019..... | 131 |
| Gráfica 4.6 Porcentaje de la población mexicana en pobreza laboral (%)..... | 148 |
| Gráfica 6.1 Total de cuentas administradas por las AFORE..... | 210 |
| Gráfica 6.2 Recursos registrados en las AFORE..... | 212 |
| Gráfica 6.3 Activos netos como porcentaje del PIB..... | 213 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----|
| Figura 4.1 Círculo vicioso de empleos precarios en América Latina..... | 112 |
| Figura 6.1 Ahorro Financiero y financiamiento | 198 |

INTRODUCCIÓN

La crisis de los setenta del siglo XX vino a desestructurar los sistemas productivos nacionales de la posguerra, dando pie a la globalización del capital, comandada por la esfera comercial y financiera. Como respuesta a esta crisis, se ejecutó un plan para construir un nuevo orden mundial enmarcado en una serie de políticas denominadas neoliberales. En este sentido, el neoliberalismo puede ser caracterizado como una política global para reorganizar el orden social y subordinarlo a la lógica de acumulación y lucro. Dicha reestructuración devaluó y mercantilizó por completo el trabajo, implicando una masiva redistribución de los ingresos del trabajo en pro del capital, y generando una producción global sin consumo local; lo que se tradujo en el incremento global de la producción y un deterioro de los salarios reales (Boltvinik, 2014: 62).

Así, como resultado del proceso de reestructuración de los sistemas productivos y del capital, y de cara a la baja de la tasa general de ganancia que determinó la crisis de los setenta, surge el régimen de acumulación con dominación financiera -RADF-, el cual fue implementado y consolidado durante los años ochenta y noventa en los principales países desarrollados y una buena parte de los países subdesarrollados (Guillén, 2014: 16). Este régimen vino a sustituir al fordista, pero siguió la lógica de la acumulación dominada por la esfera financiera.

El RADF está basado en la liberalización, desregulación, globalización y flexibilización de los mercados de bienes, financieros y laborales, con el objetivo de ser la respuesta de los sectores de punta del capital monopolista financiero y de los gobiernos de las principales potencias capitalistas. Lo anterior marcó el desmantelamiento del modo de regulación monopolista estatal que había predominado desde la posguerra, así como del régimen de acumulación fordista, como ya se ha mencionado. En este sentido, el capital monopolista ha sido la característica imperante en el modelo neoliberal. Se trata de una forma de concentración y centralización del capital, donde las empresas buscan realizar alianzas estratégicas y megafusiones para expandir su dominio y, por ende, maximizar sus beneficios.

Foster, McChesney, & Jonna (2011) señalan que la dinamizada competencia internacional dio paso a una nueva forma de capital monopolista financiero global. En esta

“nueva” estructura, la producción mundial es dominada en su mayoría por pocas empresas multinacionales con capacidad de ejercer un poder monopólico considerable. Las reformas o cambios en la estructura del funcionamiento del mercado financiero fueron estratégicas, e incluyeron: i) desregulación en el sistema financiero y ii) desaparición de las fronteras entre la banca comercial y la de inversión, que permitió la formación de megabancos con participación privilegiada en operaciones de alto riesgo.

Lo anterior impulsó un nuevo régimen de acumulación que aceleró la captación de ganancias por parte de la estructura financiera monopolista. Paralelamente se generó una gran ofensiva sobre el trabajo, lo cual precarizó los salarios de los trabajadores y puso fin al Estado de bienestar. Para el caso mexicano, y en aras de lograr un mayor nivel de competitividad de la economía, los salarios han sido de los más afectados, castigando a los trabajadores y por ende, su consumo (OIT, 2018b)¹. El salario real ha estado estancado desde 1990 y ha perdido su poder adquisitivo en un 80 por ciento. En 2017, el salario mínimo se homogenizó en todo el país, logrando un crecimiento de poco más del nueve por ciento respecto al 2016, pasó de 73.04 a 80.04 pesos diarios, el tercero más bajo en América Latina; sin embargo, el salario mínimo real fue de 63.50 pesos en junio, el cual se ubica por debajo de la línea de bienestar².

Considerando las cifras al 2018, la inflación de bienes y servicios básicos para una vida digna era significativamente mayor al salario mínimo, generando con ello una pérdida histórica del poder adquisitivo, es decir, los aumentos salariales no correspondían a los inflacionarios. De acuerdo a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos -CONASAMI- y la Confederación Patronal de la República Mexicana -COPARMEX-, a pesar de los incrementos alcanzados en 2016 y 2017, el salario mínimo cubría solo 89 por ciento de la línea de bienestar personal fijada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social -CONEVAL-, la cual incluye una canasta de alimentos, bienes y servicios básicos; sin embargo, para el 2019 el salario mínimo general nacional aumentó, y a partir del 1 de enero de 2019 fue de 102.68 pesos diarios, mientras que para la frontera norte -5

¹ De acuerdo con la OIT el salario mínimo se define como la cuantía mínima de remuneración que un empleador está obligado a pagar a sus asalariados por el trabajo que éstos hayan efectuado durante un período determinado, cuantía que no puede ser rebajada ni en virtud de un convenio colectivo ni de un acuerdo individual. El objetivo del establecimiento del salario mínimo es proteger a los trabajadores contra el pago de remuneraciones indebidamente bajas.

² El salario real considera el aumento en la tasa de inflación durante el año en curso. Es el salario nominal con relación a los precios.

municipios de Baja California, 11 de Sonora, 8 de Chihuahua, 8 de Coahuila, 1 de Nuevo León y 10 de Tamaulipas- el aumento fue a 176.72 pesos diarios, este incremento, correspondiente al 16.2 por ciento -y 100 por ciento para la frontera norte- por primera vez alcanzará para cubrir la línea de bienestar básica (Secretaría del Trabajo y Previsión Social)³. Sin embargo, cabe destacar, que no todos los trabajadores, ni todos los que son formales podrán gozar de este beneficio, solamente aquellos que ganen un salario mínimo.

De acuerdo a la OECD (2017) el índice de pobreza de México casi duplicaba el promedio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico -OCDE- y las desigualdades regionales aún persisten. El crecimiento de la productividad es bajo en muchos sectores y cerca de 30 millones de personas siguen trabajando en empleos informales, sin acceso a ingresos estables, oportunidades de capacitación, servicios financieros, atención médica o cobertura de pensiones. En ese sentido, respecto al número de personas en situación de pobreza, señala el CONEVAL que, en el año 2008, las personas que se encontraban en situación de pobreza representaban 49, 489, 496 millones, mientras que 12, 328, 176 se hallaban en situación de pobreza extrema. Para el 2016, se logró una disminución de la pobreza extrema con 9, 375 581 millones de personas en esta situación, y la pobreza aumentó a 53, 418, 151 millones de personas, posteriormente, en 2018 la pobreza se redujo a 52, 425, 997 millones de personas.

Respecto al ingreso laboral real per cápita, deflactado con la canasta alimentaria, en 2006 era de 2, 376.2 pesos en la zona urbana, y de 8, 892.2 pesos en la rural. Para el 2017 fue de 1, 717.4 pesos en la zona urbana y de 835.3 pesos en la rural (CONEVAL, 2018a; OCDE, 2017)⁴. Mientras que para el 2T de 2019, el promedio del valor de la canasta alimentaria en zonas rurales fue 1, 109.07 pesos mensuales, mientras que en las zonas urbanas el promedio fue de 1, 561.34 pesos mensuales (CONEVAL, 2020).

Así, el proceso globalizador consolidó la acumulación por medio del capital comercial y circulación del capital ficticio. Además, logró hacer frente a la caída de la tasa

³ Según el Consejo de Representantes de la CONASAMI: la suma se determinó a partir del actual salario mínimo de 88.36 pesos diarios, sumado a un incremento nominal en pesos, a través del llamado Monto Independiente de Recuperación -MIR- de 9.43 pesos diarios, y al considerar un ajuste porcentual -ligado a la inflación- de 5%.

⁴ El CONEVAL es el encargado de realizar la medición de la pobreza, para ello utiliza dos líneas de ingreso: la línea de bienestar mínimo, que equivale al valor de la canasta alimentaria por persona al mes; y la línea de bienestar, que se refiere al valor total de la canasta alimentaria y de la canasta no alimentaria por persona al mes.

de ganancia en los ochenta y noventa (Guillén, 2014: 18) ⁵. En este escenario, el capital monopolista financiero consiguió generar grandes fortunas, concentrando el ingreso en un pequeño grupo privilegiado. No obstante, no garantizó la estabilidad estructural de la reproducción del capital, pero si buscó nuevos espacios de valorización, incluyendo las pensiones⁶.

Los sistemas de pensiones son resultado de luchas y reivindicaciones obreras en favor del mejoramiento de su nivel de vida medio en el retiro. Un sistema pensionario es una decisión sobre la parte de la producción que la sociedad otorga a sus jubilados (Pierre, 2015: 48). Sin embargo, las modalidades y regímenes se han transformado, obedeciendo a las necesidades del gran capital y a las coyunturas internacionales. En este entorno, donde predomina la búsqueda de ganancias a cualquier precio, el capital financiero encuentra nuevas maneras de valorizarse, donde las pensiones se vuelven dependientes de novedosas formas de acumulación de capital basadas en mayores niveles de riesgo y especulación, este proceso es conocido como *bursatilización de pensiones*, es decir, la exposición del ahorro del trabajador a la incertidumbre de los mercados financieros y de capitales. No obstante, señala Soederberg (2010a: 8) que este discurso se oculta, haciendo creer al trabajador que se está empoderando como accionista⁷. Dicha problemática ocurre en México y atenta

⁵ Marx denominó el *capital ficticio* como:

Aun en aquellos casos en que el título de deuda –el título de valor–, no es, como ocurre en el caso de la deuda pública, un capital puramente ilusorio, es puramente ilusorio el valor–capital de este título (...) Los títulos de valor se consideran como títulos de propiedad que representan este capital. Las acciones de compañías ferroviarias, mineras, navales y de otras sociedades representan un verdadero capital, a saber: el capital invertido y que funciona en estas empresas o la suma de dinero desembolsado por los socios para que pueda ser invertido en ellas como capital. Lo cual no excluye, ni mucho menos, la posibilidad de que se trate de una simple especulación. Pero este capital no existe por doble concepto, de una parte, como valor–capital de los títulos de propiedad, de las acciones, y de otra parte como el capital realmente invertido o que ha de invertirse en aquellas empresas. Existe solamente bajo esta segunda forma y la acción no es otra cosa que un título de propiedad que da derecho a participar *pro rata* en la plusvalía que aquel capital produzca (Marx, 1975: 601).

⁶ El sistema mexicano de pensiones actual se basa principalmente en un esquema fondeado de cuentas individuales de contribución definida fue introducido en 1997 para los trabajadores del sector privado, y en 2007 para los trabajadores del sector público (OCDE, 2016: 30).

⁷ La *bursatilización* es un proceso estructurado en el cual activos similares se agrupan en un fideicomiso emisor, quien, a su vez, emite títulos de deuda entre el gran público inversionista -nacional y extranjero-, en un mercado de valores organizado -Bolsa Mexicana de Valores-. Los activos agrupados generan flujos de efectivo que se utilizan para pagar los costos inherentes al mantenimiento de la bursatilización y el pago de rendimiento a los inversionistas. Entre los principales activos que se pueden bursatilizar están: hipotecas, cuentas por cobrar, servicios, proyectos productivos, infraestructura que genere plusvalía.

contra la vida del trabajador en su retiro. Por ello, se trata de una realidad que merece atención y estudio a profundidad.

En relación al salario, de acuerdo a Marx & Engels (1985), el salario se determina de acuerdo a la rama del trabajo a la que pertenezcan los trabajadores y a su vez, se indicará la cantidad de dinero que los capitalistas les pagan por el cumplimiento de una tarea determinada. Así, la gran mayoría coincide en que el salario es la cantidad de dinero que el capitalista paga por un determinado tiempo de trabajo o por la ejecución de una tarea particular. Por lo tanto, el salario es el nombre bajo el cual se designa el precio de la fuerza de trabajo, o el llamado *precio del trabajo*. Es decir, el salario no es la parte del obrero en la mercancía producida por él. Por el contrario, es la parte de la mercancía ya existente, con la que el capitalista compra una determinada cantidad de fuerza de trabajo productiva. En síntesis, la fuerza de trabajo es, una mercancía que su propietario -el trabajador asalariado- vende al capital para asegurarse los medios de vida necesarios. Asimismo, el salario se rige por las mismas leyes que fijan el precio de cualquier otra mercancía.

La fuerza de trabajo en acción, el trabajo, es la actividad vital del trabajador, la manifestación misma de su vida. Siendo fundamental vender a otro esta actividad para poder vivir. El trabajador no considera el trabajo como parte de su vida, para él, su vida comienza cuando terminan sus actividades laborales. Cabe señalar que el salario se encuentra determinado, sobre todo, por su relación con la ganancia, con el beneficio obtenido por el capitalista: *salario relativo o proporcional*. Donde el salario expresa el precio del trabajo en función al precio de las demás mercancías; mientras el salario relativo refiere, por el contrario, la parte del nuevo valor creado por el trabajo, que percibe el trabajo directo, en proporción a la parte del valor que se incorpora al trabajo acumulado, o sea, al capital.

En ese sentido, la pensión es considerada como parte del salario, y depende del mismo, también dicho salario queda determinado por el tipo de actividad realizada. Así, la pensión para el retiro puede concebirse como la sustitución del ingreso que se pierde debido a la incapacidad para el trabajo provocada por el envejecimiento, y evita condiciones de precariedad (Ham & Nava, 2008: 61). Además señalan Ham & Nava (2008: 66) que supone la disponibilidad de bienes y servicios necesarios, al término de la vida laboral, tales como

exigencias de la vida diaria -alimentación, vivienda, vestido-, salud, cuidados a largo plazo, actividades sociales.

Actualmente los sistemas de pensiones se han privatizado con el fin de financiar las actividades del sector privado y financiero, lo cual implica exponer los recursos de los trabajadores en actividades de alto riesgo. Esta dinámica tiene su primer antecedente en América Latina con Chile y años después la adoptó México.

Según Rodríguez (2012: 158), las aportaciones a la seguridad social, son una de las fuentes más importantes de ganancia para el sector financiero, llegando incluso a reemplazar a la inversión extranjera directa. Los fondos de pensión se han convertido en símbolo de la acumulación contemporánea, porque articulan nuevas formas de dominación que encierran modernos mecanismos de despojo y explotación sobre los trabajadores. Por ello la importancia de estudiar la transformación de los sistemas de pensiones frente al proceso de la bursatilización y el impacto de las recientes reformas en el ahorro de los trabajadores.

Tal como menciona Damián (2016) los sistemas de seguridad social fueron un elemento fundamental de los Estados de bienestar. De igual manera la determinación del nivel salarial y la extensión de la jornada laboral; el monto y amplitud de los beneficios otorgados por los sistemas de seguridad social son centrales en la lucha de clases. La seguridad social se volvió necesaria en el capitalismo, al tiempo que destruyó o debilitó los mecanismos solidarios de reproducción social preindustriales, tales como, familias, iglesia y solidaridad gremial, y las normas que obligaban a los nobles a ser considerados (Damián, 2016). Los sistemas de seguridad social están determinados principalmente por el balance de poder y la lucha de clases, los cuales hacen posible la distribución de gran parte de la riqueza entre el capital y el trabajo. A lo largo de la historia se ha observado como el capital busca proteger sus nichos de oportunidad y expansión; por lo cual, en el siglo XIX se volvió necesario tener un control sobre la extensión de la jornada laboral, que permitiera contrarrestar problemas de salud y la disminución de la capacidad productiva de la fuerza de trabajo. De igual manera, en el siglo XX fue fundamental desarrollar y consolidar los Estados de bienestar, que se encargaron de proteger el ingreso y el bienestar de los trabajadores; esto implicó una redistribución del ingreso, al ampliar los beneficios sociales de manera casi constante hasta los años setenta (Damián, 2016).

A partir de la década de los setenta, las crisis económicas fueron más frecuentes y profundas, conllevando una disminución de la tasa de ganancia y la desaparición de los Estados de bienestar a través de contrarreformas, buscando disminuir los costos de la fuerza de trabajo y del pago de impuestos.

La transformación de los sistemas económicos y financieros, así como la introducción de avances tecnológicos en el periodo posfordista, sentaron las bases para posibilitar la globalización del sistema económico a través de la aceleración y bursatilización de los sistemas de pago, y de ganancias productivas significativas en todos los sectores económicos, principalmente el terciario (Cobbaut, 2008).

Esta investigación tiene como objetivo general, a partir de los estudios del desarrollo y retomando el pensamiento elaborado por Costas Lapavitsas y la Escuela RMF - el cual se enfoca en los cambios fundamentales en la relación entre empresas, bancos y trabajadores- explicar las implicaciones y efectos de los mecanismos de apropiación del capital monopolista financiero sobre el fondo de ahorro para el retiro de los trabajadores en México a partir de la reforma de 1997.

Para lo cual, de manera particular se busca, conocer el surgimiento y efectos del capital monopolista financiero, estudiar el surgimiento y evolución de la financiarización tanto a nivel mundial como en la economía mexicana, construir un marco analítico de los modelos de seguridad social para entender su origen y propósito, caracterizar el mercado laboral mexicano en las última décadas, realizar un análisis crítico del sistema de pensiones actual y las repercusiones de su privatización para los trabajadores en el retiro, conocer los mecanismos de apropiación del fondo de ahorro para el retiro del trabajador en un contexto de acumulación con dominación financiera, y analizar la relación del proceso de bursatilización y el fondo de ahorro para el retiro, así como el impacto en el trabajador pensionado en México.

Por lo anterior, se plantea la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las implicaciones de la apropiación del fondo de ahorro para el retiro de los trabajadores en México a partir de la reforma de 1997?

Hipótesis

Los mecanismos de apropiación de los fondos de ahorro para el retiro de los trabajadores en México tienen origen en las reformas estructurales y de seguridad social de 1997, las cuales se implementaron para favorecer los intereses de las entidades financieras. Estas reformas impusieron candados para que los trabajadores no pudieran acceder fácilmente a sus ahorros al mismo tiempo que se invertían en actividades de alto riesgo. Los resultados de la bursatilización de las pensiones se reflejan en el incremento de las ganancias de las entidades financieras y en la socialización de las pérdidas entre los trabajadores; es decir, en la disminución del monto de sus pensiones.

Para poder comprobar la hipótesis, el trabajo se dividió en seis capítulos y un apartado de conclusiones, los cuales trataran de dilucidar los diferentes aspectos relacionados al proceso de financiarización de las pensiones en México en las últimas décadas, donde la reforma al sistema de pensiones juega un papel importante en este proceso. Cada capítulo se relaciona de tal forma que tratan de dar respuesta a la pregunta de investigación, objetivos e hipótesis planteada.

El Capítulo I, denominado “Perspectivas teóricas del capital monopolista financiero”, como una primer aproximación al marco teórico que guiará este trabajo, y en el cual se realiza una revisión de las distintas visiones heterodoxas que estudian al capital monopolista financiero; se reconocen conceptos fundamentales para la investigación, tales como: monopolio, capital monopolista, imperialismo, capital ficticio, capital financiero, concentración y centralización de capital, capital monopolista financiero, tendencia al estancamiento, crisis financieras, como los más importantes. Este primer capítulo se centra en autores clásicos y en una etapa temprana del capitalismo. Busca brindar elementos suficientes para aproximarse al proceso de financiarización -característica fundamental de la fase actual del capitalismo-, el cual se profundiza en el capítulo II.

El Capítulo II, llamado “Una aproximación a la financiarización”, corresponde a la conceptualización de la financiarización y los principales instrumentos de los que se sirve para su funcionamiento, a partir de diversos enfoques heterodoxos. Este segundo capítulo permite entender las nuevas estrategias financieras de especulación y riesgo, por ello, se dedica un apartado especial a los inversionistas institucionales, dado el protagonismo que adquieren en esta fase de acumulación predominantemente financiera. Además, se define el

marco teórico que sigue la investigación, se trata de un enfoque heterodoxo, en particular, el desarrollado por Lapavistas y la escuela de RMF -Research on Money and Finance-, centrado en la transformación histórica en el capitalismo; a partir de esta corriente se pretende explicar la apropiación del fondo de ahorro para el retiro de los trabajadores por parte del capital monopolista financiero y el proceso de financiarización de las pensiones.

El Capítulo III, llamado “Modelos de seguridad social”, propone mostrar de manera general los antecedentes y surgimiento de la seguridad social a nivel mundial, la cual se expande en Latinoamérica, sentando las bases del sistema previsional mexicano. La seguridad social en México, y en concreto, el sistema de pensiones ha transitado por diferentes esquemas de protección social, e importantes reformas hasta lograr configurar el sistema actual.

El Capítulo IV, corresponde al “Mercado laboral en México”, donde a partir de distintos indicadores económicos se pretende esbozar su comportamiento en las últimas décadas. Además, el análisis de los datos permite observar tendencias y desentrañar las condiciones laborales predominantes en el país. La relación del mercado laboral con el sistema de pensiones es fundamental, ya que se encuentran vinculados permanentemente; al tratarse de un sistema de pensiones condicionado al empleo formal, cuando el mercado laboral funciona correctamente tiene un impacto positivo en las pensiones y viceversa.

El Capítulo V, se refiere a la “Seguridad social y sistemas de pensiones en México. Breve recuento histórico/conceptual”, en el cual se realiza un análisis de la evolución de los sistemas de pensiones en México. Se identifican los retos y limitantes que enfrentan los sistemas vigentes y los posibles escenarios para los trabajadores en su retiro. Asimismo, se describen los diferentes regímenes de seguridad social y las políticas sociales que los han posibilitado. A partir de información estadística se estudia la situación general de los sistemas de pensiones actuales con mayor cobertura en el país, tales son en Instituto Mexicano del Seguro Social -IMSS-, seguido por el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado -ISSSTE-; además del papel fundamental de las pensiones no contributivas para algunos sectores de trabajadores que no logran acceder a pensiones contributivas. Es de especial interés la privatización de las pensiones en México, ya que supuso cambios importantes en el retiro de los trabajadores, y facilitó la creación de instituciones e instrumentos que sirven al capital monopolista financiero en la búsqueda de

mayores ganancias a través de la valorización de las pensiones de los trabajadores por vías especulativas. Donde el ahorro se convierte en inversión, y se ve expuesto a nuevos riesgos.

En el Capítulo VI, denominado Financiarización y apropiación del fondo de ahorro para el retiro, se estudia la relación del proceso de financiarización y el comportamiento de las pensiones en México. En concreto, este apartado analiza los mecanismos de apropiación del fondo de ahorro para el retiro que utiliza el capital monopolista financiero. Donde las políticas públicas se han adaptado a las necesidades del capital monopolista. En este contexto los inversionistas institucionales aparecen como importantes actores en esta nueva mecánica de bursatilización de las pensiones y la apropiación del fondo de ahorro para el retiro del trabajador. Además, se observa como la flexibilización en la regulación del Sistema de Ahorro para el Retiro -SAR- ha permitido la creación de instrumentos financieros que buscan generar mayores rendimientos mediante prácticas que implican un alto nivel de riesgo y especulación.

En el apartado de Conclusiones generales se exponen algunas reflexiones finales como resultado de la investigación realizada que logren aportar algunas ideas en la búsqueda de la mejora del sistema de pensiones actual, hacia donde pueden enfocarse las reformas y como contribuir a lograr mejores condiciones en el retiro del trabajador.

Estrategia metodológica

El enfoque de la investigación es mixto, recurriendo sobre todo a fuentes secundarias. En un primer momento, se realizará una revisión detallada de la literatura relacionada al tema. Del mismo modo, se estudiarán los antecedentes que permitan caracterizar el objeto de estudio, es decir, la evolución del sistema de pensiones en México hasta llegar a la etapa de dominación del sector monopolista financiero. Posteriormente, se buscarán y procesarán datos estadísticos que permitan observar el panorama de la situación laboral, en particular la evolución de los sistemas de pensiones y sus implicaciones en el nivel de vida del jubilado medio en México.

Se consultan libros sobre el tema, revistas especializadas, información de instituciones académicas y gubernamentales, nacionales e internacionales, tales como, Banco Mundial, OCDE, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro – CONSAR-, Organización Internacional del Trabajo -OIT-, Fondo Monetario Internacional

–FMI-, Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL-, Instituto Nacional de Estadística y Geografía –INEGI-, CONASAMI, Banco de México, Consejo Nacional de Población -CONAPO-, CONEVAL, IMSS, ISSSTE, entre otras. Además, se emplean variables tanto demográficas, como económicas, e indicadores financieros que permitan dar cuenta del comportamiento del sistema de pensiones en México: cobertura, limitantes, desigualdades, y esbozar como se insertan las pensiones en la dinámica financiera de prácticas que fomentan el riesgo y son cada vez más especulativas.

Cuadro de variables e indicadores

| | Indicadores | Fuentes |
|------------------------|--|-------------|
| Variables demográficas | Esperanza de vida | INEGI |
| | Tasa de natalidad | INEGI |
| | Tasa de mortalidad | |
| Variables económicas | Salarios reales | CONASAMI |
| | Salario nominal | CONASAMI |
| | Población económicamente activa (PEA) | INEGI |
| | Tasa de desocupación | INEGI |
| | Tasa de subocupación | INEGI |
| | Tasa de informalidad laboral 1 | INEGI |
| | Tasa de trabajo asalariado | INEGI |
| | Valor de la canasta alimentaria por mes (línea de bienestar mínimo) | CONEVAL |
| | Valor total de la canasta alimentaria y de la canasta no alimentaria por persona al mes (línea de bienestar) | CONEVAL |
| | Índice de Nacional de Precios al Consumidor (INPC) | INEGI |
| | Tasa de reemplazo | CONSAR |
| | Seguridad Social | INEGI, IMSS |

CAPÍTULO I. PERSPECTIVAS TEÓRICAS DEL CAPITAL MONOPOLISTA FINANCIERO

Introducción

En este apartado se analizan brevemente los debates en torno al capital monopolista financiero a partir de distintas visiones de la economía hasta llegar al proceso de financiarización. Se destacan conceptos fundamentales para la investigación, tales como, monopolio, capital monopolista, imperialismo, capital ficticio, capital financiero, concentración y centralización de capital, capital monopolista financiero, tendencia al estancamiento y crisis financieras, principalmente.

Se encuentran dos tendencias en torno al debate sobre el monopolio. En ese sentido, existe una línea dominante que considera que el desarrollo del capital se divide en dos grandes etapas: la primera, estudiada por Marx, se caracteriza por la libre competencia; mientras que la segunda, es la fase del imperialismo y del capital monopólico. Ésta última menciona que la etapa monopolista se destaca por la regulación de los precios realizada por los monopolios, lo cual supuso el fin de la competencia y que la lucha entre capitales no sea por la reducción del precio a través del desarrollo de las fuerzas productivas, sino por el control de mercados. Esta postura teórica fue desarrollada principalmente por Baran y Sweezy (Kornblihtt, 2013: 1).

Desde la perspectiva postkeynesiana, se señala la presencia temprana de una dinámica dirigida por los monopolios extranjeros, transformando el comportamiento del trabajo en la era de la globalización, dando lugar a un nuevo capitalismo financiero flexible.

Por otro lado, hay críticos a la idea de que el capitalismo se encuentra en una etapa regulada por el capital monopolista. Por ello, resulta importante profundizar en esta categoría para lograr explicar el surgimiento del capital monopolista financiero como base de las dinámicas actuales de acumulación.

1.1 Monopolio y capital monopolista desde la economía política marxista, escuela de la regulación y enfoque postkeynesiano

En este apartado se describe de manera concisa como se entiende desde la visión no tradicional el monopolio y capital monopolista.

a) **Marx:** En su estudio del modo de producción capitalista Marx señala que el predominio del capitalismo se encuentra en la dinámica productiva, ya que precisamente es lo que caracteriza a la época del capitalismo respecto a las anteriores, los cambios en la forma de producir y las instituciones sociales (Guillén, 2006: 15). Para Marx (1975: 211), también fue objeto de estudio la creciente centralización del capital a nivel mundial para entender las transformaciones políticas a las que se enfrentaba el movimiento revolucionario de esa época. Si los capitalistas individuales se acumulan, entonces la cantidad de capital bajo el control de cada uno aumenta, lo que hace posible una mayor escala de producción. Marx llamó a este proceso *concentración de capital*, el cual se considera un incremento del capital individual y el acompañamiento natural de la acumulación. Por otro lado, la *centralización* representan más capital en pocas manos, es decir, implica la combinación de capitales que ya existen (Sweezy, 1970).

Al respecto, autores como Lafargue (1903) sostienen que la concentración y centralización permiten explicar el capitalismo contemporáneo. Los cuales buscan extraer una mayor cantidad de plusvalor a los obreros como única fuente de ganancia. Mientras que Novosselov (1984: 158) menciona que el principal medio de apropiación capitalista por parte de los grupos financieros no es el de extraer directamente el plusvalor o la propiedad directa, sino, un sistema de control en múltiples grados de participación. El manejo de títulos encubre las fuentes reales de las ganancias de monopolio del capital financiero, y da la idea de un crecimiento espontáneo del capital-dinero⁸.

Marx partió de la siguiente hipótesis: “La historia de toda la sociedad hasta ahora existente es la historia de las luchas de clases”. Se deduce que las relaciones económicas esenciales son las que se encuentran y se expresan en forma de conflicto de clases (Sweezy, 1970: 15). Contrario a la visión ortodoxa, Marx no consideraba a la competencia como un regulador eficaz, pero sí fundamental en la organización de la sociedad contemporánea. La dinámica de la competencia trastoca el conjunto de la reproducción capitalista, y a su vez es la clave de su propia superación. Por un lado, la concentración y centralización de capital

⁸ El capital financiero se expresa bajo la forma de grupos financieros, y representa la fusión entre el capital industrial y el capital bancario. Donde el grado de concentración de ambos es creciente, y la formación del capital financiero se ha convertido en un proceso permanente (Hilferding, 2006).

estimulan el desarrollo de las fuerzas productivas y organizan la producción. Por otro lado, son causa de las crisis y de la debilidad de la burguesía en ciertos momentos históricos.

El capitalismo respecto a los modos de producción previos se distingue por que las relaciones sociales de producción dejan de ser de subordinación personal directas y se convierten en mercantiles indirectas; donde cada individuo actúa como productor independiente de mercancías a través de la llamada acumulación originaria, la cual separa a los productores directos de sus medios de producción. El obrero es liberado de sus medios de vida y del dominio por parte del señor feudal, gracias a estas libertades el capital puede comprarle su única mercancía: la fuerza de trabajo. Así, el capitalismo queda conformado por dos clases: burguesía y proletariado (Marx & Engels, 1985).

Bajo el escenario descrito, un elemento fundamental es el *plusvalor*; que constituye una forma de apropiación del excedente que respalda a la clase dominante. En el capitalismo, la explotación no ocurre mediante una fuerza extraeconómica, sino por la acción voluntaria de los individuos que compran y venden mercancías.

Señalan Marx & Engels (1985) que el plusvalor generado por la clase obrera no es apropiado directamente por los patrones, es necesaria la venta de sus mercancías a un precio competitivo, es decir, menor que su rival. En este proceso, el empresario consigue una tasa de ganancia -proporción de ingreso en relación al capital invertido- mayor que sus competidores, la cual denominó Marx (1975: 216) como ganancia extraordinaria.

Sin embargo, es fundamental lograr mantener este plusvalor, ya que los competidores tratarán de aumentar su tasa de ganancia mediante una mayor inversión de capital en la rama o aumentando su productividad, para lograr igualar la tasa de ganancia. Este ciclo se reproduce cuando un capital es más productivo y logra disminuir sus costos, obteniendo una ganancia mayor.

Así, Marx distingue distintas formas de ganancia, tales como la ganancia industrial y comercial, interés de capital y la renta del suelo. En la producción capitalista el plusvalor es la forma que adquiere el excedente, y dicho plusvalor tiene su origen en la producción. A pesar de que la ganancia se deriva del plusvalor, existen distintas formas, la ganancia industrial es aquella de la que se apropian los capitalistas que invierten en el proceso productivo. Mientras que la ganancia comercial es la forma de ganancia que se apropian los capitalistas que invierten en el proceso de circulación y no en el productivo (Foladori &

Melazzi, 2016: 137). Por tanto, el interés representa una forma de ganancia perteneciente al capital financiero, donde algunos capitalistas se encargan de centralizar capital dinero para prestarlo cuando lo requieran los industriales o comerciantes.

En ese tenor, Kornbliht (2013: 3) menciona que el plusvalor se compone por la masa total de riqueza nueva producida por la sociedad, pero su reparto depende de la competencia, donde los más productivos se apropian de una proporción mayor, y los menos productivos ceden una parte. Esta dinámica incentiva permanentemente buscar una mayor productividad, y provoca que los capitales que no alcancen esa ganancia media fracasen⁹. Como resultado, aumenta la concentración y centralización del capital. Este proceso explica la búsqueda incesante de innovación por parte de los capitalistas.

No obstante, el sistema capitalista encierra contradicciones fundamentales, tales como, la imposibilidad de planificar la producción, llevando a un exceso de producción permanente. Además, existe una constante búsqueda por aumentar la ganancia, lo que implica incrementar la productividad, es decir, la extracción del plusvalor relativo¹⁰.

Lo anterior supone una reducción de la proporción de capital variable -fuerza de trabajo- por sobre el capital constante -capital fijo, maquinaria, insumos-. Dicho proceso, se conoce como aumento de la composición orgánica del capital, implica una reducción de la fuente de plusvalor y, por lo tanto, una tendencia a la caída de la tasa de ganancia. La combinación entre caída de la tasa de ganancia e incapacidad de controlar la producción da origen a crisis cíclicas de cada vez mayores alcances (Kornbliht, 2013: 3).

Existen diversos mecanismos para extraer un mayor plusvalor de los obreros, ya sea mediante una mayor intensidad del trabajo o de la jornada laboral. No obstante, el aumento de la tasa de explotación se ve limitado por la capacidad física del obrero y su enfrentamiento político colectivo, por ejemplo, la regulación de la jornada de trabajo.

⁹ La ganancia media se define como la parte del plusvalor de la que se apropian los capitalistas, y resulta de la distribución proporcional de la masa total de plusvalor generado entre el capital total invertido (Foladori & Melazzi, 2016: 135).

¹⁰ Marx distingue dos tipos de plusvalor, el *absoluto* y el *relativo*. Una de las maneras de aumentar la tasa de plusvalor es extender la jornada laboral, siempre y cuando el valor de la fuerza de trabajo se mantenga estable, así, el *plusvalor absoluto* se entiende como un incremento absoluto del trabajo excedente. Respecto al *plusvalor relativo*, si se mantiene constante la jornada laboral, la única forma de aumentar la tasa de plusvalor es reduciendo el tiempo de trabajo necesario, y éste se disminuye con el aumento de la productividad del trabajo; como resultado, en el mismo tiempo de trabajo se producen más mercancías (Foladori & Melazzi, 2016: 119).

Para Marx, la jornada máxima está determinada, por una parte, por la barrera física de la fuerza de trabajo. Por otra parte, la prolongación de la jornada laboral está delimitada por barreras morales o de carácter social. El hombre necesita tiempo para la satisfacción de necesidades espirituales y sociales (Cañizares, 2015: 135; Marx & Engels, 1985: 62).

De esta manera, el capital buscará reducir el valor de la fuerza de trabajo, una opción es la disminución del salario. Frente a ello, el capitalista tratará de intensificar el tiempo de trabajo con la introducción de nuevas maquinarias e innovaciones. Esta incorporación de maquinaria no busca reemplazar al trabajo en general, en otras palabras, el trabajo muerto agregado debe ser menor al trabajo vivo que se ahorra; pues la innovación no tiene la capacidad de aumentar el plusvalor relativo. En ese sentido, se observan distintos mecanismos de apropiación y acumulación del capital, los cuales se han consolidado a través del *monopolio*. Al respecto, Marx (1975: 216) menciona la tendencia hacia la centralización absoluta del capital social, donde el monopolio aparece como una forma de mercado que permite fijar precios permanentemente sobre el precio de producción.

El caso estudiado para mostrar el funcionamiento del monopolio es el de la producción de mercancías de origen natural en condiciones no reproducibles: el de la renta del suelo, ésta se refiere a la forma de ganancia del dueño del suelo o terrateniente, donde se observa la transformación de la ganancia extraordinaria en *renta absoluta y diferencial*¹¹ (Marx, 1975: 537). En este ejemplo de la renta del suelo, el terrateniente es dueño de un monopolio ya que es un bien no reproducible. Dada la diferenciación en la calidad de las tierras para producir, el terrateniente que tenga la mejor recibirá más renta. Generando así una ganancia extraordinaria. Dicha ganancia extraordinaria en el sector agro o minero -ya sea resultado de las propiedades de suelo o de la tecnología- quedará en poder del terrateniente.

Marx no supone el fin de la competencia, sino que, la competencia entre capitalistas agrarios permite valorizar la tierra y al dueño de la mejor tierra. Por esta razón, considera

¹¹ La renta del suelo es la forma de ganancia correspondiente al dueño del suelo o terrateniente, y dicha renta es un plusvalor. Por las propias características del suelo, que es un medio de producción natural, además es monopolizable y heterogéneo, de ahí se derivan dos formas de renta: la renta absoluta como, y la renta diferencial. Donde la renta absoluta se deriva del carácter monopolizable del suelo, y la diferencial proviene de su carácter heterogéneo. La primera se refiere al sentido de propiedad del suelo por parte del terrateniente, y la segunda característica a las ventajas de una tierra respecto a otra (Foladori & Melazzi, 2016: 141-144).

que el monopolio aparece como un mecanismo donde la competencia es el principal medio de regulación social (Kornblihtt, 2013: 4).

Otra explicación en torno a los cambios en la tasa de ganancia a partir del dominio del capital monopolista es la de Mandel. En base a una comprensión de la competencia más desarrollada, señaló la existencia de una igualación de la tasa de ganancia entre los monopolistas, es decir, es un movimiento interno de la renta monopólica. Mandel (1962) retoma conceptos fundamentales del marxismo, sin embargo, también añade otros, como la *renta de cartel*. En ese sentido, se observan dos realidades detrás de lo que Mandel concibió como renta. Por un lado, está la *renta absoluta y diferencial* que tienen ciertas ramas de la producción basadas en recursos naturales como la tierra, la minería o el petróleo, y por el otro la llamada *renta de cartel*.

Considerando que los llamados bienes naturales no reproducibles pueden ser monopolizados, entonces, el propietario puede cobrar una renta mayor si las condiciones de dicha porción de la tierra son mejores en relación a otras. Esta masa de riqueza no es generada por la naturaleza, y no es una retribución a un factor, como señala el pensamiento ortodoxo. Se trata, por el contrario, de una extracción al plusvalor de otros capitales, que a su vez es producto de la explotación.

Las tendencias a la concentración y centralización planteadas por Marx fueron ampliamente descritas en *El Capital*. A estos procesos se asocian la aparición de acuerdos entre capitalistas, fusiones de empresas y el creciente rol del capital bancario que asociado al industrial aceleraba el crecimiento y la movilidad de los capitales. Marx coincide con la teoría ortodoxa al suponer que el sistema de mercado impide la libre competencia con empresas capitalistas pequeñas y familiares. Sin llegar a retomar el modelo de competencia perfecta, pues en la guerra de precios ningún capitalista individual tiene el poder de controlar el mercado. Esta situación se verá transformada con el surgimiento de grandes trust y monopolios a principios del siglo XX¹² (Guillén, 2006).

¹² En sentido amplio, un trust se entiende como una asociación de empresas que pierden su independencia y objetivos, producen los mismos productos o servicios, y operan en la misma industria, genera un monopolio nacional o internacional a través de la fijación de precios y la propiedad de acciones; se trata de una organización comercial y productiva. El cártel se trata de un conjunto de empresas individuales jurídicamente independientes que pactan la implementación de reglas para modificar la competencia mediante fijación de precios, niveles de producción o técnicas de marketing (Baltra, 1973).

Puede decirse que la era del capital monopolista comenzó a principios del siglo XX, la cual se caracteriza por que el capital bancario se convirtió en la fracción capitalista dominante en la sociedad y el surgimiento de los monopolios (Lenin, 2003).

b) Baran y Sweezy: Sistematizaron un modelo de funcionamiento del capitalismo a partir de la consolidación del monopolio más cercano a la coyuntura actual. Para Sweezy (1970: 274) el monopolio afecta profundamente el proceso de acumulación, primero, en su efecto sobre la tasa de acumulación a partir de un determinado importe de plusvalor y, en segundo lugar, su efecto en las salidas del capital acumulado.

Retomando ideas de autores como Veblen, Hilferding, Lenin, Kalecki y Steindl, Sweezy y Baran quienes desarrollaron la teoría del capital monopolista cuyo objetivo es el análisis marxista de las condiciones de funcionamiento del capitalismo del siglo XX. El punto de partida de la construcción de la teoría del capital monopolista es el libro publicado por Paul Sweezy en 1942, *Teoría del desarrollo capitalista*, que puede considerarse en cierta medida como una actualización del capital y como una de las principales obras desde el enfoque marxista. Sweezy analizó cómo los mecanismos que interactúan en esta nueva etapa son muy diferentes de los que operaban en el capitalismo competitivo. Específicamente, estudia la centralización y la concentración del capital, así como las teorías de las crisis. Su análisis de las crisis se inspira en la teoría de Marx sobre las crisis de realización mostrando la estrecha relación entre ésta y la teoría keynesiana de la demanda efectiva (Sweezy, 1970).

Otro de los referentes necesarios en la construcción de la teoría del capital monopolista es el libro de Baran (1987), *La economía política del crecimiento*. El autor difiere con la teoría ortodoxa que plantean tradicionalmente que las economías pobres de la periferia han estado siempre atrasadas. Concibe, desde una perspectiva histórica, el atraso de los países periféricos como resultado de la manera como se introdujo el capitalismo en esos países durante el periodo de la llamada acumulación primitiva, a través de mecanismos como el robo, la esclavitud y el asesinato. Por consiguiente, la conquista y el saqueo del resto del mundo por parte de los europeos sofocaron la naciente industria de las sociedades colonizadas, provocando una gran brecha entre el centro y la periferia de la economía capitalista mundial.

A manera de ejemplos, y para descifrar las raíces del atraso, Baran (1987: 158) señaló que las diferencias en la incorporación a la economía mundial capitalista de países como la India y Japón explica el subdesarrollo de la India y el desarrollo de Japón. Del mismo modo, considera al imperialismo y capitalismo inseparables. La división internacional del trabajo guía la producción y el comercio de los países pobres de la periferia de manera prioritaria a satisfacer las necesidades de los países ricos del centro del sistema, en detrimento de las necesidades de su población.

Además, Baran (1987: 189) propone sustituir el concepto de plusvalor de Marx por el de *excedente económico*, el cual define como la diferencia entre lo que produce una economía y lo que cuesta dicha producción. Baran aplica este concepto no sólo al analizar el proceso del subdesarrollo en la periferia sino al estudio de la acumulación y el estancamiento en Estados Unidos y otras naciones capitalistas avanzadas. Esto último lo desarrolla en su libro *El capital Monopolista*. Un ensayo escrito en colaboración con Sweezy y publicado en 1966, acerca del orden económico y social de Estados Unidos para entender el capitalismo moderno, así como las transformaciones socio culturales de los países en desarrollo (Baran & Sweezy, 1968).

Dicha obra constituye un aporte fundamental en la construcción de la teoría del capital monopolista, Baran y Sweezy analizan la transformación del capitalismo competitivo en un capitalismo monopolista caracterizado por grandes empresas, donde el capital industrial se ha asociado al capital financiero. Por medio de concentraciones, estas sociedades controlan el mercado y, por ende, los precios, y permiten la acumulación constante de un enorme excedente. En este escenario, el problema principal consiste en absorber el excedente, dado que el capitalismo monopolista es incapaz de crear una demanda efectiva suficiente para asegurar el pleno empleo del trabajo y del capital. Como ni el consumo ni la inversión son suficientes para estimular esta demanda, se consideran otras salidas como, la publicidad o los subsidios del Estado.

La clave del concepto de capital monopolista reside en que, por su propia dinámica, el capital se ha transformado. Una coincidencia fundamental entre Lafargue, Hilferding, Bujarin, Lenin, y Baran y Sweezy es que ya no hay una búsqueda por la disminución de precios. El centro del análisis pasa de la producción de mercancías a conocer quién y cómo se controla al mercado, tanto en ventas como en el acceso a producir diferentes productos.

En esta teoría, los capitalistas deciden el movimiento de los precios y seleccionan las empresas que se dividen el mercado; incluso qué países se desarrollan y cuáles no. Un control que se asocia más a una fuerza política que a las leyes descritas por Marx. Los teóricos marxistas, aunque no consideran al monopolio como una acción externa, sino el resultado de la concentración y centralización, están de acuerdo en que el monopolio puede fijar precios por encima de lo que distorsionaría la competencia.

Por su parte Sweezy (1972: 66) señala la necesidad de romper con la visión ortodoxa -incluso con Marx-, donde los teóricos del nuevo capitalismo coinciden en que el modelo de libre competencia y economía de autoajuste no refleja la esencia de la realidad capitalista. A diferencia de Marx, que parte de la mercancía como unidad básica de la economía para avanzar en las diferentes determinaciones, Baran y Sweezy lo hacen desde la empresa y su organización. Dejan de lado incluso el proceso de producción de la mercancía -que sólo consideran importante para comprender la lucha de clases- y se concentran en el reparto de la riqueza, en la circulación. Al dejar al margen el estudio del proceso productivo, los autores ignoran el proceso de valorización y el origen de la ganancia (Kornblihtt, 2008).

En cuanto a la dinámica de los monopolios, analizan la estructura de mando, y afirman que la gran empresa tiene una estructura más racional que el capitalista individual en torno a buscar la maximización de los recursos (Baran & Sweezy, 1968). El cambio fundamental que observan es el creciente respeto mutuo entre las grandes empresas y el fin de la competencia criminal que caracterizaba al predominio de los industriales, ya que para Baran y Sweezy el mercado aun es la forma mediante la cual se relacionan las empresas. Donde el capital monopolista se distingue por la tendencia creciente de los excedentes.

Por el contrario, a partir de la propia dinámica de la competencia observan que los monopolios no pueden absorber el excedente por completo, lo cual llevaría al estancamiento. La inversión es rentable hasta cierto punto ya que el mercado -la demanda- marca un límite a la expansión del capital. El estado final en el desarrollo del capital monopolista se presenta con la formación de sociedades que tienen el objetivo de controlar la competencia. Esta etapa se alcanza sólo sobre la base de un grado relativamente alto de centralización que, al reducir el número de empresas en una línea de producción dada, hace

que la competencia sea cada vez más agresiva y peligrosa para los sobrevivientes. La competencia tiende a convertirse en una competencia despiadada que no beneficia a nadie.

En este escenario, el rol de los bancos en su posición estratégica de emisión y venta de nuevos valores, desempeñan un papel importante en la formación de sociedades anónimas, y en la fusión de sociedades ya constituidas. Los bancos se apropian de una parte importante de los beneficios del promotor, nombran a sus propios representantes para que formen parte de las direcciones de las empresas y ejercen una gran influencia en las políticas adoptadas (Sweezy, 1970: 265).

En este sentido, los análisis de Lenin, Hilferding, y Bujarin permiten conocer la conformación de estas asociaciones. Para Lenin, la Primera Guerra Mundial expresó la tendencia del capital en su nueva fase, y a partir de 1880 señalaba que terminó la fase de libre cambio (Lenin, 2003).

c) Bujarin: Su trabajo, *La economía mundial y el imperialismo*, fue la base en la caracterización de Lenin sobre el imperialismo. El eje del análisis de Bujarin es la transformación de la economía nacional y la creciente concentración y centralización de capital que da por resultado la aparición de grandes economías que monopolizan la totalidad de la economía nacional (Bujarin, 1984: 84).

Bujarin, a diferencia de la teoría ortodoxa y de Marx, no considera a los trusts o al monopolio como anormales ni como resultado de la mediación estatal, sino, el resultado del desarrollo de las fuerzas productivas. La estatización de la economía nacional o *trustificación* del Estado implica que las formas de la competencia cambian radicalmente. El mercado ya no sería el lugar de lucha entre capitales, sino la política. La guerra y las barreras comerciales se hallan al centro de este esquema. Señalando que, en los países más desarrollados, en ese entonces, Alemania y Estados Unidos, se verificaba esta tendencia.

La principal transformación que señala Bujarin (1984), surge con la consolidación de las sociedades anónimas que permiten la articulación de diferentes capitalistas unidos con un objetivo común. El control a nivel nacional implica también una creciente fusión con el Estado. Esto da lugar a una creciente disolución de la competencia nacional que implica la intensificación de ésta a nivel internacional¹³. Por tanto, cada una de las

¹³ Acerca de las corporaciones, Marx destacó tres puntos en relación con las sociedades anónimas:

economías nacionales desarrolladas se ha transformado en un tipo de trust nacional de Estado. Al mismo tiempo, el proceso de organización de los países más desarrollados de la economía mundial se acompaña de un agravamiento de la competencia mutua (Bujarin, 1984: 136).

En el análisis de la competencia capitalista se plantea que el conjunto de los precios está manipulado por la acción de los monopolios, que logran mantener de esta forma ganancias extraordinarias permanentemente. Así, Bujarin (1984: 142) tiene como punto de partida la caracterización del monopolio nacional para finalizar con la transformación del mercado mundial. Señalando que el crecimiento de la concentración y centralización de capital no necesariamente da origen al monopolio; y tampoco lo hacen la creciente financiarización de la economía y la conformación de sociedades anónimas. Por el contrario, estos mecanismos han actuado como una forma de ampliar la movilidad de capital e intensificar la competencia.

El capital siempre buscará desplazar a sus competidores, incluso empresas que son de su misma propiedad. El capitalismo contemporáneo repite gran parte de estos patrones, con la expansión de fondos de inversión cuyo único fin es la ganancia, y a una velocidad de movimiento mucho mayor de la que supuso Marx. En este caso, para Bujarin, el *dumping* no actúa como mecanismo para eliminar a los competidores mediante precios más bajos; al ser un enfoque más nacionalista, la venta de mercancías por encima de su valor en la economía nacional se ve limitada por la capacidad del Estado de proteger la economía nacional.

En ese sentido, uno de los primeros trabajos que abordaron el monopolio fue el de Lafargue (1903). Recopilando información empírica en base a informes e investigaciones de Estados Unidos y la llegada del trust estadounidense a Europa, analizó el incremento de la centralización del capital. Por una parte, mostró el dominio de los burgueses sobre la política a partir del poder concentrado en las empresas. Por otra parte, mencionó los

-
1. Una enorme expansión de la escala de la producción y las empresas, que eran imposibles para los capitales individuales
 2. El capital está aquí directamente dotado de la forma de capital social, a diferencia del capital privado, y sus empresas adoptan la forma de empresas sociales, a diferencia de las empresas individuales. Es la abolición del capital como propiedad privada dentro de los límites de la producción capitalista
 3. Transformación del capitalista en funcionamiento en un mero gestor, un administrador del capital ajeno, y de los propietarios del capital en meros propietarios, meros capitalistas del dinero (Sweezy, 1970: 257).

acuerdos entre empresarios y el papel de la fusión entre el capital financiero y el capital industrial para fomentar la centralización (Kornblihtt, 2013: 6).

Por ello, para Lafargue (1903: 7), el trust implicó el fin de la competencia, llegándolo a comparar con el modo de producción feudal. La producción mercantil, donde se produce no para el consumo sino para la venta y conseguir un beneficio, a través de distintas formas organizativas industriales antes de convertirse en el sistema de trust. Desde su perspectiva, el trust ya había evolucionado inicialmente, en un acuerdo secreto o público entre industriales rivales para trabajar juntos y poner fin a la competencia entre ellos, dando lugar a una organización científica de la producción y a una monopolización de una o más industrias a favor de un feudalismo capitalista.

El sistema de trust elimina la libertad individual del capitalista, centraliza la industria y parece un tipo de organización corporativa de la producción; el trust de formación más reciente es llamado corporación. Para mostrar las características de la organización moderna Lafargue la comparó con la situación en la Edad Media (Lafargue, 1903: 7). El sistema corporativo de la Edad Media eliminó la competencia a través de la regulación de la producción, monopolizando la industria, que podría llamarse democrática, en beneficio de los maestros artesanos que formaron la corporación. Donde la corporación fijó el número de artesanos, empleados, salarios máximos a pagar, cantidad y la calidad de las materias primas para trabajar y prohibiendo el uso de nuevos instrumentos que pudieran dar ventaja sobre otros, de este modo todos podrían vivir de la industria. Por su parte los directores garantizaban la igualdad de condiciones en la fabricación del producto y en su venta (Lafargue, 1903).

Un trust no se limita a reunir bajo la misma administración a empresas de la misma naturaleza, sino que anexa a otras de naturaleza distinta que les sean útiles (Lafargue, 1903: 10). Así, mediante la observación de la dinámica del capital, Lafargue distinguió elementos distintos que los analizados por Marx y sentó las bases de varios temas estudiados por el marxismo contemporáneo. Para este autor, una mayor centralización del capital supone el aumento de las contradicciones entre burguesía y clase obrera. Al mismo tiempo, se observa una mayor socialización del trabajo. Sin embargo, el trabajo de Lafargue, no logró influenciar a las caracterizaciones de la dinámica del capital del siglo XX, como lo hicieron Hilferding, Bujarin y Lenin.

Otro de los teóricos importantes en explicar el monopolio, fue Lenin, quien partió de la caracterización del imperialismo para lograrlo. El imperialismo surgió como el desarrollo y la continuación directa de las características del capitalismo en general. Sin embargo, se convirtió en imperialismo capitalista en una etapa muy alta de su desarrollo, cuando algunas de sus características fundamentales comenzaron a transformarse en sus contradicciones. En cuanto a lo económico, se desplazó la libre competencia capitalista por el monopolio capitalista; ya que mientras la libre competencia caracteriza al capitalismo de la producción de mercancías, el monopolio resulta lo contrario a la libre competencia (Lenin, 2003: 265).

La tendencia al crecimiento de la socialización de las fuerzas productivas en el mundo capitalista se manifiesta bajo formas diversas, sobre todo, por la integración de los monopolios, por el desarrollo del capitalismo monopolista de Estado y por la formación de nuevos agrupamientos monopolistas.

Cabe señalar también las consideraciones de Novosselov (1984: 152), quien menciona que los monopolios contemporáneos se distinguen por: a) rápido crecimiento de la centralización del capital y de la producción en manos de los más grandes monopolios, b) mayor diversificación, c) formas específicas de ejercicio del poder del capital financiero y la oligarquía financiera, d) superación de las actividades de los monopolios nacionales y el reforzamiento de los internacionales y e) mayor participación del Estado burgués en el desarrollo de los monopolios. Estas características permitieron al capital monopolista la maximización de utilidades, la supervivencia y extensión del sistema de apropiación capitalista –monopolista- de la riqueza social. En este escenario, los monopolios incrementan sus gastos en ciencia y tecnología para ser más competitivos, al tiempo que buscan aumentar el tamaño de sus empresas rápidamente, mediante las fusiones y absorciones de empresas.

De igual manera, señala Novosselov (1984) que la creciente centralización de la producción es en gran parte, consecuencia del rápido progreso científico y tecnológico. Las fusiones y adquisiciones también aumentaron en el sector bancario. Los grandes bancos se convierten en sociedades *holding*¹⁴, y bajo su amparo, se convierten en sociedades filiales.

¹⁴ Se concibe como una sociedad comercial cuya principal función es la de administrar la propiedad de otra sociedades o compañías. Se traduce como sociedad tenedora de acciones o sociedad de cartera. Los *holdings*

Otra de las características más importantes de los grandes monopolios actuales es su alto grado de diversificación, al agrupar compañías de diferentes sectores (Novosselov, 1984: 156).

d) Kalecki: El pensamiento de este autor ha inspirado trabajos como el de Baran y Sweezy, o el de pensadores postkeynesianos contemporáneos como Toporowski. Siendo un referente en nuestros días. Kalecki (1996) centró su estudio en los determinantes de la inversión en un contexto de estructuras oligopólicas que distribuye de manera desigual las ganancias. Supone que el acceso que una empresa tiene al mercado de capitales depende sobre todo de su capital (Kalecki, 1996). Por tanto, las grandes empresas tienen mayor acceso al ahorro que circula en el mercado de capitales y a los créditos bancarios. Y desarrolla lo que denomina *teoría del ciclo económico*, donde la inversión crea su propio ahorro, mismo que no retorna a la economía en el mismo periodo.

Un concepto clave para explicar los ciclos económicos es el de *riesgo creciente*, el cual supone, primero, que las empresas no utilizan completamente sus ahorros empresariales ni todo el potencial de los créditos bancarios, ni emiten todos los títulos posibles, lo cual genera la reinversión parcial de los fondos y explica el crecimiento desigual entre los agentes. Segundo, las empresas tienen acceso limitado a los flujos financieros, que a su vez están sujetos al capital acumulado. Tercero, las pequeñas y medianas empresas no tienen suficiente liquidez. Por ello, su demanda de bienes de capital es menor a las grandes empresas, y se ven forzadas a invertir una proporción mayor de sus ganancias para financiar la producción, perdiendo su capacidad de ahorro (Levy, 2019: 216).

Adicionalmente, con base al concepto de riesgo creciente y la desigualdad en la distribución del ingreso argumenta que las grandes corporaciones logran acceder a grandes proporciones de ahorro a través del mercado de capitales. Menciona Levy (2019: 218) que el análisis de Kalecki complementa el circuito financiero al enfocarse en el proceso de realización de la inversión, en un ambiente de estructuras capitalistas oligopólicas y en la apropiación creciente del ahorro con diferentes ritmos de crecimiento de empresas y países.

son los valores dentro de la cartera de un fondo mutuo, fondo de cobertura, fondo de pensión o cualquier otro tipo de fondo.

Para Kalecki (1996), el capitalismo es incapaz de garantizar un crecimiento prolongado, y sólo pasa de una crisis a otra. Además, señala que la caída de las inversiones supondrá una crisis de mayor profundidad en toda la economía. Para el autor, la principal debilidad del capitalismo del siglo XX es su tendencia inherente hacia la inestabilidad y su incapacidad de administrar los recursos y el trabajo disponible correctamente, por lo que argumenta la necesidad de transitar hacia otro sistema (Kalecki, 1996).

1.2 Internacionalización del capital y el imperialismo

Existe una internacionalización cada vez mayor de la vida económica y social, que de acuerdo a Lenin es característica del capitalismo maduro que está en camino hacia la transformación en una sociedad socialista, y se expresa, bajo la forma de la integración imperialista, donde la expansión internacional de los grandes monopolios tiene un lugar central (Lenin, 2003). El proceso de monopolización, de desarrollo de las formas monopolistas de internacionalización de la economía, se acompaña de la profundización de las contradicciones del capitalismo, de los antagonismos de clase y de las rivalidades inter imperialistas (Novosselov, 1984: 151).

Las tendencias del capitalismo que se alejan de la libre competencia entre los productores y hacia la formación de monopolios están estrechamente relacionadas con el aumento de la composición orgánica del capital. Deben considerarse dos aspectos: el crecimiento del capital constante en relación con el capital variable y el crecimiento de la parte fija del capital constante (Sweezy, 1970: 254). Estas transformaciones monopolísticas se observan en la creación de una industria a gran escala y expulsando a la pequeña, y a su vez reemplazando la industria a gran escala por una mayor, generando una concentración de la producción y el capital a cierto grado de crecimiento del monopolio, tales como, cárteles, sindicatos y *trusts*, y fusionando con ellos el capital de un reducido grupo de bancos que manipulan a miles de millones.

Para Lenin (2003: 266), el imperialismo se considera una fase histórica especial del capitalismo; en otras palabras, es la etapa de monopolio del capitalismo. Además, tiene ciertos rasgos: como capitalismo monopolista, capitalismo parasitario o en decadencia - tendencia del monopolio al estancamiento y a la decadencia- y capitalismo agonizante. En suma, las características básicas del imperialismo son:

- 1) La concentración de la producción y del capital se ha desarrollado al grado de crear monopolios, asociaciones monopolistas capitalistas -cárteles, sindicatos y trusts- que tienen un papel decisivo en la economía.
- 2) La fusión del capital bancario con el industrial monopolista crea un capital financiero. Donde los trusts y la oligarquía financiera se apropian de las fuentes de materias primas
- 3) La exportación de capital se vuelve más importante que la de mercancías
- 4) Se conforman asociaciones capitalistas monopolistas internacionales que comparten el mundo
- 5) Se completa la división territorial del mundo entre las mayores potencias capitalistas

Así pues, el imperialismo puede entenderse como el capitalismo en esa etapa de desarrollo donde se establece el dominio de los monopolios y el capital financiero (Lenin, 2003: 267).

Por su parte, Hobson en *Estudio del Imperialismo* (1902), lo vincula con una mala distribución del ingreso y de la riqueza, la cual generaba la necesidad de exportar el exceso de ahorro. La alternativa práctica a la expansión imperialista era el sindicalismo, para aumentar los salarios locales, y la redistribución del ingreso mediante impuestos progresivos sobre la renta. Argumentaba que la nueva política exterior imperialista se debía principalmente a la necesidad de invertir capital en el extranjero. Donde la mala distribución del poder adquisitivo impide la absorción de las mercancías y del capital dentro del país. Y la única forma de eliminar el exceso de ahorro es aumentar el estándar general del consumo local y abatir la presión por los mercados extranjeros.

Hobson (1980) señala que la mala distribución de la renta resultó en un consumo insuficiente por parte de muchos, en un ahorro excesivo por parte de unos pocos y en una tendencia crónica a la sobre inversión doméstica. Por lo que los administradores de los ahorros excedentes trataron de encontrarles salida en el extranjero. Por esta razón, considera que la búsqueda de oportunidades rentables en el extranjero y su protección es el motor detrás del imperialismo. A diferencia de Lenin y sus seguidores que ven el imperialismo como algo inherente a la fase del capital financiero y monopolista, inevitable en la evolución del capitalismo y que está destinado a ser destruido; para Hobson (1980) el

imperialismo no es más que un desajuste, una enfermedad curable del sistema capitalista, cuya destrucción no es algo que anticipe o interese.

De tal forma, define el imperialismo como el esfuerzo de los grandes controladores de la industria por ampliar el canal para el flujo de sus riquezas excedentes mediante la búsqueda de mercados e inversiones extranjeras que permitan la ubicación de los bienes y el capital que no se logren vender o utilizar en su país. Así, según Hobson (1980), el factor más importante en la economía del imperialismo son las inversiones extranjeras. Las grandes instituciones bancarias, que conforman el eje central del capitalismo internacional, son los elementos que promueven políticas imperialistas y encuentran mercados rentables para la inversión. Estas entidades financieras utilizan el Estado para fines empresariales privados para implementar sus políticas. Es decir, las finanzas internacionales promueven las políticas imperialistas (Kruger, 1955: 253). Posteriormente, después de 1911 sus argumentos dan un giro, alterando su teoría para negar completamente su posición original. Al llegar a la conclusión de que las finanzas internacionales podrían ser la garantía de la paz.

Para los monopolios contemporáneos, el papel de los bancos es fundamental. El capitalismo se ha transformado en un sistema universal de opresión colonial y de estrangulamiento financiero de la mayoría de la población por parte de una minoría de países desarrollados. Donde las ganancias se reparten entre las potencias mundiales. En ese sentido, la competencia se convierte en monopolio. Como resultado, se tiene un importante desarrollo en la socialización de la producción. Particularmente, se socializa el proceso de la innovación y se mejoran las técnicas (Lenin, 2003).

La ganancia de monopolio se distingue de la ordinaria por sus proporciones. Señala Lenin que su naturaleza es enorme, una tasa extraordinariamente elevada de beneficio, un mayor excedente de utilidad con relación al normal (Novosselov, 1984: 172). Bajo el imperialismo, las fuentes, procedimientos y formas de apropiación del trabajo de otros por el capital, por los monopolios, son ampliados. La tendencia a la socialización de las fuerzas productivas señaladas por Lenin se desarrolla a escala mundial durante el periodo del imperialismo. La profundización continua de la división internacional del trabajo, la extensión de las relaciones económicas internacionales monopolistas de Estado son

procesos que caracterizan y acompañan la internacionalización de la economía capitalista en la segunda mitad del siglo XX (Novosselov, 1984: 166).

El monopolio es visto por Lenin, como la base económica más profunda del imperialismo, con carácter y condiciones capitalistas. No obstante, como todo monopolio, genera inevitablemente una tendencia al estancamiento y a la descomposición. Puesto que se fijan, aunque sea temporalmente, precios monopolistas, y con ello desaparecen los incentivos para el progreso técnico. En el análisis de Lenin, la determinación de los precios por el valor y la extracción de plusvalor como elemento central de la economía pierden importancia, y las principales ganancias terminan con los autores de las estrategias financieras, los especuladores.

Según el planteamiento de Lenin, los monopolios comienzan a incrementar su ganancia debido de la capacidad para aumentar los precios o hacer *dumping* a su voluntad¹⁵ (Lenin, 2003). Sin embargo, argumenta que la fase imperialista logra desarrollar una extracción directa de excedente mediante la fuerza militar en las colonias o por la capacidad de los monopolios de subir los precios a voluntad -obteniendo superganancias en detrimento de las condiciones de la población, por ejemplo, reduciendo los salarios de los trabajadores-. Asimismo, señala que el pequeño capital es el principal enemigo y convoca a una alianza transicional con los monopolios, para conformar el llamado *capitalismo de Estado* (Kornblihtt, 2013: 14).

Del mismo modo, defendió la idea de que la causa de los males del capitalismo es el fin de la competencia, el dominio del capital monopólico y el predominio de lo político sobre lo económico. Sobre el capital financiero, Lenin lo concibió como el capital controlado por los bancos y empleado por los industriales. Considerando, además, que el aumento de la concentración de la producción y del capital llega al grado que da origen al monopolio.

En su obra *El capital financiero*, Hilferding (2006) buscó conceptualizar las relaciones sociales y las contradicciones de las finanzas contemporáneas. Por lo cual, sus principales aportes se pueden resumir en su enfoque metodológico para la relación entre

¹⁵ Se considera dumping al conjunto de prácticas por las que una empresa vende sus productos a un precio menor al que le costó producirlo, esto con el fin de ser más competitivas en el mercado, y aumentar su control sobre este último. El dumping faculta a las empresas a establecer precios internos más altos que le permitan vender posteriormente en el extranjero a precio desleal. No obstante, estos instrumentos son temporales.

capital financiero y capital industrial, y la identificación de las ganancias de los promotores como una forma particular de crédito producto de la competencia en los mercados de capitales (Dos Santos, 2011: 140).

La hipótesis central de Hilferding se refiere al desarrollo del capital financiero de la época, una combinación de la banca y el capital industrial dominado por los bancos, que controla industrias y la vida económica y política en las economías capitalistas más avanzadas. El capital financiero se entiende como un desarrollo orgánico de las tendencias más profundas de la acumulación capitalista y la competencia que identificó Marx. En concreto, se concibe como consecuencia de tendencias hacia una creciente mecanización y escalas de producción industrial, mayor importancia del capital fijo y la monopolización de la industria¹⁶ (Hilferding, 2006).

Guillén (2011: 48) menciona, como Hilferding en su definición de capital financiero, se refiere al rol del crédito en el proceso de expansión de las grandes corporaciones que se organizan bajo la forma de sociedades anónimas, la dominación de la industria por parte de la banca. Éste último aspecto de la dominación de la banca fue objeto de críticas por otros autores, entre ellos Lenin, Bujarin y Sweezy, quien sugiere que la dominación del capital bancario es una fase transitoria del desarrollo capitalista.

En otra aproximación de Hilferding del capital financiero, el autor destaca que éste es resultado del proceso de concentración y centralización del capital, así como del surgimiento de la sociedad por acciones; también afirma que el surgimiento de éstas no solo sugiere la separación de la separación de la propiedad y la del control de la empresa, y más importante, el control del capital financiero sobre la emisión y propiedad del capital ficticio, éste último expresado en acciones, obligaciones y todo tipo de títulos financieros, y que ya mencionaba Marx es capaz de duplicar el capital real que se invierte en la producción (Guillén, 2011: 49).

¹⁶ De manera textual, la definición de Hilferding para el capital financiero es la siguiente:

La dependencia de la industria con respecto a los bancos es, pues, la consecuencia de las relaciones de propiedad. Una parte cada vez mayor del capital de la industria no pertenece a los industriales que lo emplean. No pueden disponer de él más que a través del Banco, que frente a ellos representa el propietario. Por otro lado, el banco tiene que fijar en la industria una parte cada vez mayor de sus capitales. Así, se convierte en capitalista industrial en proporciones cada vez mayores. Llamo *capital financiero al capital bancario, esto es, capital en forma de dinero, que de este modo se transforma realmente en capital industrial* (Hilferding, 2006: 254).

Las modalidades de crédito, contradicciones y reacciones generales de acumulación capitalista del capital financiero cambian con cada etapa del capitalismo (Hilferding, 2006). Al explicar el contexto de la aparición del capital financiero, según Hilferding (2006) en una etapa temprana, el capital industrial competitivo tenía necesidades de financiación muy sencillas. Los capitalistas requerían financiamiento externo solo para adquirir capital circulante, y esas necesidades se cubrían a través del crédito comercial.

Hilferding (1981: 225) argumenta también que el capital financiero representa un cambio de época inducido por la relación entre capital productivo y bancario. A medida que la escala de producción industrial crece, las empresas y los bancos se concentran cada vez más y se convierten en cárteles monopolistas.

Tal como señala Dos Santos (2011: 143) sobre la importancia del acceso al crédito bancario, para Hilferding era un factor decisivo para lograr el éxito competitivo; en ese sentido, entendía que la flexibilidad de capital en la forma de dinero y la importancia del crédito para lograr el éxito competitivo del capital industrial, tienden a asegurar que los bancos dominarán a largo plazo la relación entre el capital industrial y bancario. Además, el capital industrial necesita volúmenes cada vez mayores de capital fijo, lo que hace que sea muy dependiente de los bancos para el crédito, y el resultado es la creación del capital financiero. Donde el desarrollo de la forma corporativa de la organización capitalista facilita dicha hegemonía.

El capital financiero domina la economía y progresivamente restringe la competencia y organiza los asuntos económicos para servir a sus intereses. El análisis de Hilferding y Lenin sobre el capital financiero y el imperialismo permite entender la expansión de las finanzas y sus implicaciones para la economía, la sociedad y la política. Pero la mayor presencia de la financiarización ha inyectado dinamismo. La financiarización no necesariamente representa un retorno del capital financiero, pero la relación permite entender el período actual por las siguientes razones: 1) grandes corporaciones se han alejado más de los bancos, a pesar de que participan fuertemente en actividades financieras, el sistema financiero se ha vuelto más autónomo. Los bancos buscan ganancias a través de la explotación directa de financiar los ingresos personales, así como por el continuo movimiento de capital prestable en mercados financieros abiertos; 2) creciente autonomía

de las finanzas ha transformado el carácter de sistemas financieros de maneras incompatibles con la teoría del capital financiero.

Tanto Hilferding como Lenin señalan la creación de zonas comerciales exclusivas, y la aparición asociada de imperios territoriales. Se han tomado medidas para reducir los aranceles y homogeneizar el marco institucional del comercio. El proceso ha sido desigual y contradictorio, sobre todo afecta a los países en desarrollo. La teoría de Hilferding no profundiza en la intervención del Estado en la esfera de las finanzas. Pero el Estado es necesario para las operaciones de las operaciones financieras contemporáneas, a pesar del triunfo ideológico de la desregulación.

El Estado es el poder detrás el banco central. Los bancos centrales son esenciales para la financiarización, son instituciones públicas que monopolizan el suministro de moneda de curso legal en medio de una competencia en el suministro de crédito. La financiarización ha ido acompañada de transformaciones en el sistema monetario internacional tras el colapso del acuerdo Bretton Woods en 1971-3.

El capital financiero abandona su papel original como apoyo de una economía real de producción para satisfacer las necesidades humanas y se convierte en capital especulativo orientado a su autoexpansión. Anteriormente, no podía concebirse que el capital especulativo, un fenómeno tan antiguo como el capitalismo, llegaría a dominar una economía nacional, mucho menos el mundo (Sweezy, 1994).

De acuerdo con Marx (1975: 96), el sistema de crédito tiene el potencial para resolver desequilibrios al que el capitalismo es propenso, pero sólo puede hacerlo internalizando estas contradicciones. Por lo tanto, la necesidad incesante de formas intensivas de la especulación, el fraude y la depredación son, en parte, consolidadas y reproducidas mediante el fetichismo financiero y los mecanismos de opresión sobre el trabajo; las del capital monopolista financiero. El sistema de crédito y el capital ficticio son parte integral de una estrategia apoyada por el Estado para manejar los límites y crisis de la acumulación de capital (Marx, 1975: 169).

El análisis de Hilferding sobre la forma corporativa de la organización capitalista se reconoció como innovadora, en la cual define el concepto de *ganancia del fundador* como el elemento más revolucionario de dicho análisis; una apropiación distintiva del valor, que es posible en la emisión de nuevas acciones.

Esta nueva categoría denominada ganancia del fundador se considera una auténtica renta monopólica, de la cual se apropia el capital financiero para poder negociar el capital ficticio, así mismo, se considera que esta ganancia es uno de los principales mecanismos que contrarrestan la tendencia descendente de la tasa general de ganancia en el capitalismo monopolista (Guillén, 2011: 46).

Hilferding (2006) destacó que la competencia pura del mercado de capital sobre los precios de los valores corporativos tiene un efecto en la redistribución del valor y condiciona la aparición de modos específicos de apropiación financiera. Estos proveen una base útil para el análisis de las finanzas contemporáneas. Para Hilferding, la *ganancia del fundador* nace en la competencia entre los poseedores del capital dinero a préstamo que garantiza una tasa de rendimiento menor a la tasa de ganancia (Hilferding, 2006).

Además, supone la existencia de un diferencial fundamental entre los fondos de inversión interna y externa de las empresas (Hilferding, 2006). La discusión de Hilferding también sugiere que la tasa de ganancia y la tasa de retorno sobre el capital accionario, aunque estén cualitativamente relacionadas, representan relaciones sociales cualitativamente diferentes. La tasa de ganancia se determina en la circulación real del capital por los salarios, la productividad laboral y la tasa de rotación de capital. En cambio, la tasa de retorno sobre el capital accionario se fija por la competencia pura del mercado de capitales sobre los precios de las acciones.

Desde esta perspectiva, las relaciones financieras desarrolladas en esa época, principalmente, se basan en los esfuerzos mutuamente ventajosos de los directores de empresas industriales y del capital financiero cuyo objetivo es apropiarse del aumento del valor de las acciones, del producto y de los salarios de los trabajadores.

Lo anterior se profundiza en las economías desarrolladas, donde estas prácticas se han extendido, con una mayor diferenciación respecto a las economías menos desarrolladas. Condicionadas por la globalización, la liberalización de los mercados financieros y laborales, la privatización y la creciente desigualdad.

De acuerdo a Dos Santos (2011: 149), para Hilferding, las relaciones financieras contemporáneas coinciden en tres características: 1) las corporaciones no financieras incrementan su capacidad de financiar las inversiones operativas con ganancias retenidas. Aumentado su rentabilidad con la globalización, la subcontratación a nivel internacional, la

caída de los salarios reales a nivel nacional y la disminución de las inversiones operativas; 2) las ganancias de capital obtenidas a través de operaciones de ingeniería financiera aparecen como medios de apropiación para estas corporaciones y sus bancos de inversión.

Estas operaciones “artificiales” han confirmado ser tan rentables que pueden reemplazar a la inversión operativa. El alcance de tales ganancias se ha visto fortalecido por la creciente dependencia en los ahorros individuales privados para asegurar los ingresos de jubilación, lanzado a las masas de asalariados hacia los mercados de capital y aumentando la demanda de los valores corporativos. Las operaciones de este tipo incluyen la recompra de acciones, fusiones y adquisiciones, y compras de participaciones de capital privado. Se trata de transacciones con la banca de inversión; 3) las instituciones financieras desarrollan líneas de negocio rentables para ayudar a diseñar capital no financiero, ejecutar y financiar estas operaciones, y también intervienen directamente en ambos lados de los balances de los hogares asalariados.

El aumento de la brecha de desigualdad de los ingresos y la dependencia cada vez mayor en la prestación privada de vivienda, educación y salud, crearon una demanda permanente de endeudamiento de los hogares que los bancos explotaron (Dos Santos, 2011: 150).

El sistema de dominación de la oligarquía financiera está en estrecha relación el capital ficticio, que sirve como instrumento de apropiación capitalista, es decir, para producir plusvalor y para utilizarlo, con el propósito de aumentar la producción.

Junto con la diversificación de los monopolios, también está presente la inestabilidad financiera, la ausencia de base de producción común y de vínculos internos entre dichos conglomerados, la transferencia del centro de gravedad de estas relaciones a la esfera de las especulaciones financieras, profundizando la desigualdad del desarrollo, provocan cambios constantes en la repartición de las fuerzas predominantes del capital monopolista (Novosselov, 1984: 157).

El aumento del poder de la oligarquía financiera se relaciona con la aceleración del ritmo de crecimiento de los monopolios industriales, al financiamiento de las fusiones y adquisiciones, el aumento de las necesidades de créditos para comprar equipo, la importancia del crédito y de los bancos se acompaña del autofinanciamiento de las empresas.

La organización del capital financiero se presenta en esta etapa bajo la forma de grandes grupos financieros. Para Lenin, el capital financiero es móvil y flexible, mezclado en el interior de cada país e internacionalmente, despersonalizado y separado de la producción directa y fácil de concentrar.

Novosselov (1984) denominó *trust de cerebros* a los grupos financieros formados de los bancos más importantes, en torno a éstos opera un sistema de establecimientos bancarios y de crédito, de compañías de seguros, sociedades de inversión y monopolios industriales de diversas ramas. Estos centros ejercen gran influencia en las actividades de los organismos de Gobierno.

De acuerdo con diferentes estudios provenientes de escuelas contrarias al pensamiento dominante se observa la presencia en cada país imperialista de grupos financieros y de particulares que conforman la oligarquía financiera. En esta época descrita por Novosselov, el capital financiero es fundamental para el capitalismo monopolista de Estado. Las actividades de la oligarquía financiera influyen en una nueva repartición de la renta nacional de los países capitalistas en favor de los monopolios y, dentro del sector monopolizado de la economía, en favor de la oligarquía financiera (Novosselov, 1984: 159).

La aparición del capital monopolista de Estado es una de las consecuencias de la agravación de las contradicciones entre el carácter social de la producción y la forma privada capitalista de apropiación (Novosselov, 1984: 193). La transformación del capitalismo monopolista en capitalismo monopolista de Estado obedece a la necesidad para el capitalismo de adaptarse a las nuevas condiciones ligadas al desarrollo de carácter social de la producción bajo el imperialismo. Donde la producción social queda subordinada al sistema de apropiación de la clase capitalista que garantiza ganancias de monopolio a los medios dirigentes del capital monopolista. Según Novosselov (1984: 195), la integración de los monopolios y del Estado burgués intensifica el proceso de la división del trabajo, concentración y centralización del capital y de la producción; permite la constitución de grandes organismos económicos y la socialización de la economía a escala del Estado y en materia internacional. La socialización capitalista de la producción se produce en tres niveles: en la esfera de la economía de Estado, en la esfera de las actividades económicas

de los monopolios y en la de las formas de la economía mixta, de Estado y privada – monopolista-.

1.3 Capital monopolista financiero. Baran y Sweezy

A fines del siglo XX, el capitalismo experimentó una gran transformación, marcada por el surgimiento de las grandes corporaciones. Las primeras décadas que siguieron estuvieron dominadas por las guerras mundiales y una depresión asociada a esta gran transformación. Después de la Segunda Guerra Mundial, la nueva etapa del capitalismo se consolidó por completo, sobre todo dentro de los Estado Unidos, la economía capitalista más avanzada. El resultado fue una situación en la que un grupo de grandes corporaciones controlaba la mayoría de las industrias. Lo anterior constituyó un gran desvío del sistema de libre competencia del siglo XIX, en el que la economía se componía principalmente de pequeñas empresas familiares que tenían poco control sobre los niveles de precio, producción e inversión, lo cual estaba determinado por mayores fuerzas del mercado.

Marx reconoció a la corporación como un instrumento esencial de centralización, conscientes de que las corporaciones tenían ciertas implicaciones de mayor alcance para el carácter y funcionamiento de la producción capitalista (Sweezy, 1970: 257).

En el nuevo orden capitalista monopolista, las empresas se comportaban no como empresas que compiten libremente sino como monopolio u oligopolios racionales maximizadores de ganancias. Estas empresas monopólicas abandonaron la competencia de precios mutuamente destructiva, denominada guerra de precios. En su lugar, compitieron principalmente en las áreas de reducción de costos y el esfuerzo de ventas. El resultado fue lo que Baran y Sweezy llamaron una tendencia de aumento del superávit en la economía como un todo, y particularmente, las grandes corporaciones (Foster, 2006). Esto significaba que el principal problema de la economía era encontrar formas de absorber el enorme excedente económico real y potencial. En cambio, y basado en Marx, Hilferding enfatizó que el sistema financiero emerge necesariamente para sostener la acumulación real.

Así, Munck (2008: 10), describe el surgimiento de un nuevo *capitalismo financiero flexible*, que da origen a nuevos procesos laborales postfordista y nuevos regímenes de acumulación. En ese sentido, para Munck, la globalización parece ser la nueva gran transformación de los últimos tiempos, esta frase se retoma de Karl Polanyi, la cual

utilizaba para describir los grandes cambios producidos con la aparición del capitalismo industrial. Dos importantes fenómenos tienen lugar en esta nueva gran transformación: la desterritorialización -fin del Estado nación- y el auge del mercado laboral informal, que a su vez da lugar a una nueva fuerza de trabajo global, caracterizada por una globalización de la producción, pero no el surgimiento de un mercado laboral global, es decir, el capital tiene una mayor movilidad que los trabajadores¹⁷ (Munck, 2008: 13).

Resultado del proceso de reestructuración de los sistemas productivos y del capital, y de cara a la baja de la tasa general de ganancia que determinó la crisis de los setenta, surge el RADF durante los años ochenta y noventa, tanto en países desarrollados como subdesarrollados. Asimismo, el proceso globalizador consolidó la acumulación vía capital comercial y circulación del capital ficticio¹⁸ (Guillén, 2014: 18). En este escenario, el capital monopolista financiero consiguió generar grandes fortunas, concentró el ingreso en un pequeño grupo privilegiado. No obstante, no aseguró la estabilidad estructural de la reproducción del capital, pero sí buscó nuevos espacios para valorizarse, incluyendo las pensiones. La sobreacumulación de capital en todas sus formas ya sea capital mercancías, capital productivo o capital dinero, es un rasgo inherente al capitalismo. Actualmente, los mercados financieros se presentan como un gran carrusel de capital ficticio sobrante en búsqueda de formas redituables (Guillén, 2014: 19).

Las principales consecuencias de la internacionalización del capital monopolista para la acumulación son la intensificación de la explotación mundial y la tendencia al estancamiento. Desde la década de 1970, se ha deteriorado la velocidad de crecimiento de la economía mundial centrada en las economías capitalistas avanzadas, mientras que muchos de los efectos más graves de la crisis mundial están cayendo en los países más pobres del mundo. El crecimiento del capital monopolista financiero internacional no solo ha generado estancamiento en gran parte del mundo, sino que también ha dado lugar a la financiarización, ya que las grandes empresas, incapaces de encontrar suficientes salidas de inversión para sus enormes excedentes económicos dentro de la producción, recurren cada vez más a la especulación mediante la esfera global financiera (Foster et al., 2011b).

¹⁷ Karl Polanyi, en su obra “La gran transformación”, 1957, muestra su preocupación por la relación entre el mercado y la sociedad.

¹⁸ El capital comercial es entendido por Marx (1975: 244) como el capital en funciones dentro de la órbita de circulación.

El capital monopolista financiero se vincula a la aparición de monopolios y la creciente internacionalización del capital y la lucha imperialista de los países europeos. En ese sentido, Lafargue, Lenin, Bujarin y Hilferding realizaron una caracterización del monopolio, sin embargo, la sistematización de una teoría sobre la nueva etapa monopolista surgió con la obra de Paul Baran y Paul Sweezy, primero en *Teoría del desarrollo capitalista* y luego en *El capital monopolista* (Baran & Sweezy, 1968; Sweezy, 1970, 1972). Este último inspirado por el trabajo de Kalecki y Steindl, así como por Marx y Rosa Luxemburgo.

Baran & Sweezy (1968) plantearon que la etapa que comprende las primeras décadas del siglo XX fue totalmente distinta a la que describió Marx. El fin de la época de libre comercio dio inicio a una era donde los monopolios comenzaban a regular la producción (Kornblihtt, 2013: 6). Sin embargo, sostenían que el nivel de concentración y centralización ya no implicaba cambios cuantitativos, sino cualitativos. Donde la regulación social ya no era efectuada mediante libre competencia, sino que los capitales podían ahora regular la oferta y la demanda, y manejar los precios permanentemente por encima del valor. Del mismo modo el plusvalor ya no sería el principal generador de riqueza.

El capital monopolista es entonces la principal característica de esta nueva etapa. De acuerdo a Sweezy (1997) las tres tendencias subyacentes más importantes en la historia reciente del capitalismo, durante el período que comenzó con la recesión de 1974-75 son las siguientes: 1) desaceleración de la tasa general de crecimiento; 2) proliferación mundial de corporaciones multinacionales monopólicas u oligopólicas y 3) financiarización del proceso de acumulación de capital.

Evidentemente, éste ha sido un período de aceleración de la globalización, impulsado por los medios más modernos de comunicación y transporte, pero las tres tendencias en cuestión no son causadas por la globalización. De hecho, se derivan de cambios internos al proceso de acumulación de capital, cuyo inicio se remonta a unos cien años a los movimientos de concentración y centralización que caracterizaron el periodo de finales del siglo XIX y principios del siglo XX y marcaron la transición desde el capitalismo competitivo al capitalismo al capitalismo tardío –monopolio-. El monopolio tiene consecuencias contradictorias, por un lado, genera un flujo creciente de beneficios. Por otro lado, reduce la demanda de inversión adicional en mercados cada vez más

controlados, más ganancias y menos oportunidades de inversión rentables, una receta para desacelerar el capital acumulación y, por lo tanto, el crecimiento económico impulsado por la acumulación de capital (Sweezy, 1997).

No puede negarse que la globalización, expresada en su principal agente económico: la gran empresa, atraviesa las fronteras políticas de una forma que conduce a la desterritorialización. Ya que, a pesar de que las empresas tienen sus bases de operación en ciertos Estados nación, su lógica económica las separa de dichas sociedades. Por ello, la desterritorialización se profundiza en la financiarización del capitalismo contemporáneo, que autonomiza las transacciones financieras de los procesos económicos materiales. Donde se busca maximizar las ganancias de las inversiones donde sea posible, sin importar las implicaciones políticas de ello (Munck, 2008: 16).

De acuerdo a Foster & McChesney (2012) algunas características del capital monopolista financiero son las siguientes: 1) el capitalismo actual no puede explicarse sin considerar el papel que juegan los oligopolios y monopolios; 2) concentración de poder económico que se traduce en una centralización de capital; 3) acumulación de capital que es incapaz de convertirse en una ampliación de la actividad productiva debido a las demandas de rentabilidad de sus tenedores y 4) tendencia al estancamiento del sistema, lo que supone la persistencia de paro masivo.

Tal como señala Sweezy (1994) las consecuencias del capital monopolista financiero -CMF- se observan en todos los ámbitos, desde el aumento del desempleo en los países industriales avanzados hasta la profundización de la pobreza y la indigencia en los países subdesarrollados y el deterioro ecológico generalizado. Por ello, la relación entre el CMF y la financiarización aparece en el proceso de acumulación del capital.

Asimismo, Sweezy (1994) menciona que la historia del capitalismo contemporáneo comienza con la revolución industrial en la segunda mitad del siglo XVIII. Los principales actores eran pequeñas empresas que operaban en mercados competitivos. Los avances tecnológicos, que comenzaron y se extendieron desde las industrias textiles, generaron un proceso de acumulación y crecimiento económico autoreproductor y autoexpansible. Esta dinámica fue la base empírica de la economía política clásica. En todos los países capitalistas avanzados, las últimas dos décadas del siglo XIX vivieron un intenso proceso de concentración y centralización del capital. Las empresas más fuertes absorbieron a las

más débiles y se unieron en varias formas de combinaciones -cárteles, trusts, holdings-, grandes corporaciones -para eliminar la competencia desmesurada y obtener el control de sus políticas de precios y producción.

En este período, los capitalistas de los países centrales buscaban nuevos mercados y fuentes más baratas de materias primas, extendiendo su control sobre los países subdesarrollados de África, Asia y América Latina. A inicios del siglo XX, lo que había sido el capitalismo de pequeña escala, de orientación nacional del siglo XIX se convirtió en el sistema imperialista controlado por el monopolio.

El papel de las finanzas ha sido fundamental en esta transformación histórica. Hasta el último cuarto del siglo XIX, los bancos y otros intermediarios del capital monetario tenían dos funciones principales: por un lado, otorgar el crédito a corto plazo necesario para mantener la industria y el comercio, y, por otro lado, responder a los requerimientos a largo plazo de los gobiernos -industria armamentística-, servicios públicos o privados -canales, ferrocarriles, obras hidráulicas, etcétera- y grandes compañías de seguros.

Para entender las nuevas tendencias mundiales a fines del siglo XX, debe comprenderse que desde hace cien años atrás se preparó el escenario para el triunfo del capital financiero, sin embargo, esto no se concretó. Durante la primera mitad del siglo XX, el proceso de acumulación de capital siguió centrándose en el capital industrial, como lo había hecho desde el comienzo de la revolución industrial. Los capitalistas financieros tuvieron un papel como socios de los capitalistas industriales; ambos en la búsqueda de la maximización de las ganancias del capital. Los especialistas financieros como los banqueros comerciales, corredores de bolsa y negociantes de bonos se encuentran atraídos por la especulación, que por experiencias anteriores se sabe que sus resultados son inesperados; no obstante, las finanzas seguían subordinadas a la producción (Sweezy, 1994).

Así, Baran & Sweezy (1968) describieron el capitalismo avanzado, ejemplificado por los Estados Unidos, como un orden económico y social dominado por las grandes corporaciones monopólicas -u oligopólicas- producto de la concentración y centralización de la producción descritas por Marx. El elemento central del sistema era la tendencia a incrementar el excedente, resultado de la prohibición efectiva de la competencia real de precios en industrias monopólicas maduras, y de una productividad en constante aumento.

Bajo estas condiciones, la principal restricción económica ya no era la generación de excedentes, sino su absorción, lo que se traduce en la falta crónica de demanda efectiva, es decir, tendencia al estancamiento.

1.4 Tendencia al estancamiento

La tendencia al estancamiento no es un proceso nuevo, sin embargo, Baran, Sweezy y Magdoff argumentaron que desde la década de 1960 hasta la década de 1990 que el estancamiento era el estado normal de la economía monopolista capitalista, salvo factores históricos especiales. La prosperidad que caracterizó a la economía estadounidense en las décadas de 1950 y 1960 se debía a factores histórico-temporales tales como: la acumulación de ahorros de los consumidores durante la guerra, la segunda gran ola de la automovilización -que incluye la expansión de otras industrias relacionadas-, la reconstrucción de las economías europea y japonesa en la postguerra, la carrera armamentista de la Guerra Fría y dos guerras regionales en Asia, la expansión de las finanzas, seguros y bienes raíces, y el auge del dólar como moneda hegemónica (Foster & Magdoff, 2008b; Foster & McChesney, 2012).

Una vez que el estímulo extraordinario de estos factores disminuyó, la economía comenzó a estancarse: crecimiento lento y aumento del exceso de capacidad y desempleo/subempleo. Al respecto, Baran y Sweezy y posteriormente Magdoff señalaron otras formas de absorción de excedentes, fuerzas contrarrestantes para compensar el estancamiento, tales son: el gasto gubernamental -gasto militar-, las ventas, el estímulo a innovar, la publicidad y el crecimiento de deudas y especulaciones, entre otras, que ayudan a mantener el capital, incentivando el consumo. Sin embargo, habían demostrado ser insuficientes para mantener la economía cercana al pleno empleo, y para la década de 1970 el sistema estaba sumido en un estancamiento -o estanflación- cada vez más profundo. La financiarización y el crecimiento de la deuda promovieron la que sería el estímulo más importante para la demanda. Para Foster & Magdoff (2008) está en la naturaleza del capital monopolista financiero el que tienda a buscar incrementar la deuda, cada vez requiere más deuda para que funcione el sistema.

De acuerdo a Foster & Magdoff (2008) tanto la explosión financiera de las últimas décadas como la implosión financiera se deben explicar en referencia a las tendencias de

estancamiento dentro de la economía. Sweezy señaló que el estancamiento y la especulación financiera surgieron como aspectos relacionados del mismo problema económico, profundamente arraigado e irreversible. Argumentando que el estancamiento de la economía subyacente suponía que las empresas dependían cada vez más del crecimiento de las finanzas para preservar y ampliar su capital monetario y que la superestructura financiera de la economía no podía expandirse completamente independientemente de su base en la economía productiva subyacente. Por ello, Sweezy señalaba que el estallido de burbujas especulativas sería un problema recurrente y creciente.

Por su parte, Foster (2010) destacó la realidad dual del estancamiento del crecimiento y la financiarización, caracterizando a las economías avanzadas en esta fase del capitalismo. Para ello señaló dos escenarios posibles: 1) una gran crisis financiera y económica en forma de colapso de la deuda global y deflación de la deuda y 2) una prolongación de la relación de estancamiento-financiarización del capital del monopolio financiero. Al respecto, Foster (2010) argumenta que en los últimos años, ha ocurrido cada uno de estos secuencialmente: la peor crisis económico-financiera desde la década de 1930, y luego el sistema vuelve a la financiarización como medios para contrarrestar el estancamiento. Esta nueva fase del capitalismo se denominó la etapa del monopolio.

Los efectos del proceso de centralización capitalista han provocado una transformación en la estructura del capitalismo monopolista -u oligopólico-. El proceso de oligopolización capitalista se traduce en una sustitución de la competencia de precios por una competencia de costos (Foster & McChesney, 2012). El capital monopolista se ha convertido en el factor dominante de la economía política internacional. A través de megafusiones y alianzas estratégicas, esta fracción del capital ha alcanzado niveles de concentración y centralización sin precedentes. Aún más importante es el hecho de que, en la era neoliberal, el capital monopolista ha pasado por un profundo proceso de reestructuración basado en la ventaja comparativa que, entre otras cosas, le proporciona el arbitraje laboral (Delgado & Martin, 2015).

Bajo el capital monopolista, la tendencia de crecimiento a largo plazo es, por lo tanto, lenta, caracterizada por una brecha de subempleo amplia y creciente. La economía, está muy por debajo de su tasa de crecimiento potencial, con la subutilización de los bienes

de equipo y de capital. Por lo tanto, el estado normal de la economía capitalista monopolista, argumentaron Baran y Sweezy, fue el estancamiento o lento crecimiento.

En el análisis del gasto capitalista, el excedente se puede absorber de dos maneras: consumo capitalista e inversión. El consumo capitalista entra en contradicción con la dinámica interna del capital. Debido a que las corporaciones normalmente se abstienen de realizar inversiones netas si las ganancias esperadas sobre nuevas inversiones son débiles. Dado que una tendencia al aumento del superávit, además, generalmente significa que los salarios reales aumentan en menor proporción que la productividad -los trabajadores están más explotados-, en consecuencia, el consumo asalariado es bajo en relación a la capacidad de producción de la sociedad.

1.5 Teorías de las crisis financieras

En este apartado se rescatan conceptos clave del pensamiento de Marx y Minsky que permitan esbozar la naturaleza de las crisis financieras y dar pistas sobre el proceso de financiarización.

a) Marx

Dentro de los aspectos monetarios y financieros en el proceso capitalista Marx (1972) destaca el concepto de capital dinerario de préstamo, aquel que *devenga interés*. Esta categoría del capital e interés se concibe como el resultado de las distintas formas particulares del capital. Donde el interés forma parte de la plusvalía. En ese sentido, las especificidades del capital se desvinculan del proceso de circulación, se considera también la forma más superficial y enajenada.

El crédito juega un papel fundamental en las crisis financieras, donde aparece el dinero como crédito –financiamiento-, también se observa la transición del dinero mercancía al dinero como símbolo, el sistema bancario en su rol de intermediario y creador de dinero; destaca la relación directa del sistema crediticio con las crisis económicas (Marx, 1977: 779).

Para entender desde esta perspectiva como se pasa de la crisis estructural (Marx, 1975, 1977) a la crisis hegemónica financiera, en un primer momento se esbozaran rasgos del desarrollo de la teoría de la crisis del capitalismo hasta llegar a la etapa financiera. Así,

de acuerdo a Marx (1975), la crisis puede ser vista desde dos perspectivas, como posibilidad y como necesidad. El primero se relaciona con el subconsumo y desproporcionalidad, así como con la predisposición al estancamiento y a la crisis. Mientras que la crisis como necesidad, se encuentra vinculada a la tendencia de largo plazo de la acumulación, la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y el aumento de la composición orgánica del capital. Donde la tasa de ganancia se comporta como palanca de regulación entre valor de cambio y valor de uso.

Por tanto, la tasa de plusvalor constituye la variable central en la explicación de la crisis en la teoría de Marx, y la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es inherente a la crisis. Es decir, para Marx la crisis tiene una naturaleza estructural y cíclica. La crisis estructural se refiere a una crisis de rentabilidad y financiera que surgen en los límites de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

En este contexto, el proceso de financiarización del capital, lo concibe como el predominio financiero, la vinculación de la financiarización con las transformaciones del mundo laboral y la centralidad del trabajo vivo como fuente de plusvalor. De tal manera que la crisis financiera contemporánea desde la óptica de Marx puede entenderse como una crisis de rentabilidad, que implica el agotamiento de las formas de acumulación; y como una reestructuración multidimensional de las condiciones de valorización del capital.

En suma, el capital buscará nuevas formas de valorizarse y de acumulación. En este contexto, se tiene un predominio relativo de las formas financieras que implica la subsunción real del trabajo a las finanzas. Donde la deuda y el crédito son elementos clave para entender el funcionamiento del auge financiero (Marx, 1985).

b) Minsky

Las ideas de Minsky son de gran relevancia para poder entender las crisis financieras, de las cuales destaca la idea que la estabilidad es desestabilizante, es decir, el origen de las próximas crisis surge en tiempos de abundancia. En épocas de prosperidad se desarrolla una euforia especulativa que hace crecer el crédito hasta que los beneficios producidos colapsan y es imposible pagar la deuda. Este momento del impago es el detonador de la crisis financiera por una reacción en cadena de quiebras bancarias y empresariales. El resultado es una contracción del préstamo generalizado (Minsky, 1986).

De modo que el análisis de Minsky, a partir de una visión postkeynesiana, retoma y adapta los principales elementos del pensamiento monetario de Keynes, tal como la extensión de la teoría del ciclo de la inversión de Keynes que consideraba incompleta, y adiciona la teoría del financiamiento de la inversión (Minsky, 1986). Para ello define el papel del dinero, el cual considera endógeno, y que tiene distintos papeles, por un lado, funciona como un bono para financiar la producción, por otro lado, es un medio de financiamiento que proporciona a los agentes poder adquisitivo. Además, define el rol de prestamista y prestatario. Sin embargo, en este panorama financiero menciona que el dinero se puede sustituir mediante la creación de nuevos instrumentos financieros o préstamos bancarios superiores a las reservas.

En su análisis, Minsky (1996) distingue cinco etapas financieras del capitalismo estadounidense: capitalismo comercial, capitalismo industrial con financiamiento riesgoso, capitalismo financiero con Estado financiador, capitalismo gerencial y Estado benefactor paternalista, y capitalismo de administradores de dinero.

Para Minsky (1996), el capitalismo en los Estados Unidos se encuentra en una nueva etapa, el capitalismo de administradores de dinero -financiarización-, supone la fase moderna de la historia económica donde los propietarios de gran parte de los instrumentos financieros son los fondos mutuos y fondos de pensiones. Esta última etapa, posterior a 1946, se caracteriza por:

- a) Organización corporativa de las empresas, desarrollando la estructura financiera
- b) Los tenedores de la mayor proporción de los pasivos de las corporaciones son instituciones financieras: bancos, aseguradoras, fondos de pensión o de inversión
- c) Surgimiento de nuevos intermediarios en la estructura financiera
- d) Los fondos fijan de manera contractual los activos de los que pueden ser propietarios y las actividades donde pueden involucrarse
- e) Los administradores de fondos tienen el propósito de maximizar el valor de las inversiones de los tenedores de sus pasivos, es decir, buscan aumentar sus ganancias apalancadas a través de nuevas instituciones e instrumentos financieros -fondos soberanos y fondos de pensiones, y,

f) El desempeño de un fondo y de sus administradores se cuantifica comparando el total de los rendimientos respecto a los activos, la combinación de dividendos e intereses recibidos y la apreciación del valor de cada acción.

Así, se observa que en esta fase evolucionan las prácticas financieras a formas más especulativas. En este contexto, el proceso de financiarización ha implicado la incorporación de los hogares al sistema financiero de deuda, aumentando con ello el endeudamiento privado. Con el mayor acceso a instrumentos financieros, como el crédito por parte de las familias y empresas crece también su nivel de endeudamiento, generando mayor dependencia al sistema financiero.

Hipótesis de inestabilidad financiera: Otro de sus aportes es la hipótesis de la inestabilidad financiera inherente, donde señala que los préstamos pasan por tres etapas: cobertura, especulativa y *Ponzi*. La primera es posterior a la crisis y se caracteriza por la precaución de los bancos y prestatarios, donde se otorgan montos bajos que puedan ser devueltos, así como los intereses; en la segunda crece la confianza y se ofrecen préstamos donde solo se pagan los intereses y se deja algún bien como garantía de pago. En la tercera los bancos hacen préstamos a empresas o personas donde no hay capacidad de pago del préstamo inicial ni de los intereses.

“Una característica fundamental de nuestra economía es que el sistema financiero oscila entre la robustez y la fragilidad, y esa oscilación es parte integrante del proceso que genera los ciclos económicos.” (Minsky, 1974).

Como se menciona al inicio, existe una tendencia endógena del capitalismo a la crisis, donde todo proceso de crecimiento económico tiende hacia la fragilidad. Por un lado, están los aspectos empíricos, como la inflación o deflación, y, por otro lado, se encuentran los aspectos teóricos: economía capitalista de mercado sustentada por un complejo sistema financiero basado en deudas y el proceso de acumulación dinero actual por dinero futuro.

Por lo tanto, la hipótesis de la inestabilidad financiera es una teoría del impacto de la deuda en el comportamiento del sistema y también incorpora la manera en que se valida la deuda. En contraste con la teoría cuantitativa ortodoxa del dinero, la hipótesis de la

inestabilidad financiera pone al centro a la banca como una actividad que busca beneficios. Es decir, los bancos buscan ganancias financiando la actividad y a los banqueros.

Como todos los empresarios de una economía capitalista, los banqueros son conscientes de que la innovación asegura los beneficios. Así pues, los banqueros -término empleado para todos los intermediarios financieros-, ya sean corredores o comerciantes, son comerciantes de deuda que promueven la innovación en los activos que adquieren y los pasivos que comercializan. Esta característica innovadora de la banca y las finanzas invalida el supuesto fundamental de la teoría cuantitativa ortodoxa del dinero en el sentido de que existe un elemento “dinero” invariable cuya velocidad de circulación está suficientemente cerca de ser constante: por esta razón, los cambios en la oferta de este dinero tienen una relación proporcional lineal con un nivel de precios bien definido (Minsky, 1999: 6).

El momento Minsky: Se refiere a que las operaciones Ponzi se basan en el aumento del valor de los bienes y cuando este empieza a bajar, los deudores y los bancos advierten que hay deudas en el sistema que no podrán recuperarse. Aunado a ello, la gente busca vender sus bienes lo que genera una caída mayor en los precios (Minsky, 1986).

El momento Minsky contiene rasgos estructurales, donde las características del corto plazo son aplicables también al largo. Algunos de los rasgos estructurales de la crisis financiera contemporánea son: endeudamiento de los hogares, comportamiento especulativo y ultraespeculativo, sobrecapitalización de las empresas y lo que denomina Minsky como *super ciclo*. Estos elementos son posibles determinantes de una crisis financiera bajo los supuestos de Minsky.

En el super ciclo de Minsky las “grandes” crisis son un fenómeno recurrente, pero espaciado con décadas de diferencia. Al observar los detalles de estas importantes caídas, se observa que todas comenzaron con una crisis financiera de grandes proporciones. Además, estos momentos de inestabilidad financiera lograron impactar fuertemente a la economía y destruyeron el marco institucional vigente que integraba el dinero y la banca de la economía. Las crisis financieras de ese alcance y profundidad trastocan todo el sistema financiero y por lo cual pueden caracterizarse como crisis sistémicas.

La inestabilidad financiera es un factor en casi todos los puntos de inflexión cíclicos y por lo tanto se considera parte integral de la teoría del ciclo comercial (Minsky, 1986).

Finalmente, destaca la definición de sistemas bloqueantes, que se trata de una dinámica endógena del capitalismo que conduce a la inestabilidad, la economía de mercado genera trayectorias complejas que solo pueden ser controladas a través de instituciones o intervenciones llamadas sistemas bloqueantes (Minsky, 1986).

Comentarios finales

Dentro del debate en torno al monopolio que sostienen los distintos enfoques contrarios al pensamiento ortodoxo se observan dos tendencias; por un lado, la estudiada por Marx, que se caracteriza por la libre competencia en el mercado; y por otro lado, la postura desarrollada principalmente por Baran y Sweezy, la fase del imperialismo y del capital monopolístico, esta etapa monopolista consiste en la regulación de los precios establecidos por los monopolios, implicando el fin de la competencia y donde los capitales se disputan el control de mercados.

En la libre competencia, es precisamente donde se encuentra la esencia del pensamiento clásico. Sin embargo, no puede negarse el surgimiento de esta etapa monopolista en años recientes donde domina el capital financiero, el endeudamiento y la especulación. Los autores defensores de la libre competencia, como Lenin o Sweezy, atribuyen al monopolio todos los males de la sociedad moderna, y su ineficiencia. También comparten un rechazo a la forma de monopolio y a la gran empresa transnacional actual, que la identifican con el gobierno. Por esta razón, sugieren que, en el análisis de las relaciones económicas internacionales, los procesos de monopolio, imperialismo y globalización resultan ser obstáculos para tratar de entender las causas y consecuencias de las desigualdades entre los países.

Autores como Sweezy, Baran, Foster y Magdoff señalan que el capital monopolista se caracteriza por la tendencia creciente del excedente, y a partir de la dinámica de la competencia observan que el monopolio no tiene la capacidad de absorberlo y de crear una demanda efectiva que permita garantizar el pleno empleo del trabajo y del capital, conduciendo así, a una etapa de estancamiento. En estas condiciones, el problema radica en encontrar mecanismos para absorber el excedente. Ya que ni el consumo ni la inversión logran estimular la demanda necesaria, se consideran otras salidas como, la publicidad, los subsidios del Estado, el gasto gubernamental, estímulos a innovar y mecanismos

financieros. En esta dinámica, adquiere más importancia el sistema financiero, ya que las grandes empresas transnacionales no encuentran salidas de inversión para su excedente dentro de la producción, y esto da lugar a la especulación. En consecuencia, retomando a Sweezy, el estancamiento y la especulación financiera emergieron como aspectos relacionados del mismo problema económico profundamente arraigado.

Los teóricos del capital monopolista financiero se alejan en muchos aspectos de la teoría ortodoxa, en cuanto a la importancia que asignan a los precios, proceso productivo, competencia, capital financiero, la ganancia, etcétera, sin embargo, también se han indicado puntos de encuentro entre las teorías en este capítulo. Uno de los aspectos importantes a resaltar es como la tendencia al superávit -excedente- además, generalmente implica que los salarios reales crecen en menor proporción que la productividad, lo cual supone una mayor explotación de los trabajadores; en consecuencia, el consumo asalariado es bajo respecto a la capacidad de producción de la sociedad.

Los cambios históricos, económicos y estructurales de la etapa monopolista del capitalismo se reflejan en las transformaciones del mercado laboral y la fuerza de trabajo en la era de la globalización. En los últimos años, una característica de este proceso ha sido la búsqueda de trabajo barato en las regiones subdesarrolladas por parte de las empresas transnacionales.

Desde las perspectivas de la economía política marxista, la escuela de la regulación y el enfoque postkeynesiano ya se vislumbran algunas de las características del capital monopolista financiero y sus efectos sobre la clase trabajadora. Tal como la tendencia al estancamiento que genera un crecimiento más lento de la economía, y, en consecuencia, procesos de privatización, un mayor desempleo y subempleo. Aunado a los instrumentos financieros que han penetrado los diferentes ámbitos de la población. Estos elementos permitirán realizar una mejor aproximación y caracterización de la financiarización en el capítulo II.

CAPÍTULO II. UNA APROXIMACIÓN A LA FINANCIARIZACIÓN. MÉXICO EN EL CONTEXTO

Introducción

En este apartado se realiza una revisión, desde enfoques heterodoxos –visión marxista y postkeynesiana- del proceso de financiarización. Existe un importante debate acerca de la conceptualización de la financiarización, debido a que cada escuela se ha centrado en analizar diferentes y particulares aspectos de este proceso.

Se observa también el surgimiento y evolución del proceso de financiarización a nivel mundial, y posteriormente sus trayectorias en México, donde el Estado tiene un rol fundamental en crear las condiciones idóneas para atraer al gran capital. Con los elementos analizados en el capítulo I es posible tener una mayor comprensión de la transición hacia la etapa actual donde la economía ficticia se antepone a la real y surgen sofisticados instrumentos financieros que permiten captar mayores beneficios al capital monopolista financiero.

Destacan conceptos como la banca en la sombra, derivados, financiarización subordinada, gobierno corporativo, riesgo, especulación, apalancamiento, por mencionar algunos, que dan cuenta de este desplazamiento de la economía real, productiva, en favor de instrumentos ficticios que prometen mayor liquidez, es decir, mayores ganancias.

En este entorno es que aparecen los inversionistas institucionales, los fondos de pensiones privados, como los mecanismos que posibilitan la apropiación de los ahorros de los trabajadores y se especule con ellos en la búsqueda de rendimientos.

2.1 Caracterización de la financiarización

El término *financiarización*, se utiliza para caracterizar a la fase actual del capitalismo en la ciencia económica, principalmente desde la teoría heterodoxa. De acuerdo a Lapavistas (2016: 21), la financiarización surge como un capitalismo maduro que se ha caracterizado históricamente por generar profundas transformaciones en la economía y la sociedad. Hacia fines del siglo XIX, se desarrollaron nuevos métodos de producción en la industria pesada en paralelo a la expansión de las sociedades por acciones de carácter monopolista.

Dicho cambio ocurrió a la par de una larga depresión de 1873 a 1896, y redirigió la producción mundial desde Reino Unido hacia Estados Unidos y Alemania. De manera similar, después de la Segunda Guerra Mundial, el consumo creció en los países desarrollados sobre la base de la producción en masa. Dando lugar a un largo auge que duró hasta 1973-1974, durante el cual las empresas multinacionales monopolistas dominaban cada vez más la producción. Durante cerca de tres décadas, Estados Unidos fue la economía dominante en la producción y el comercio mundial. En ese contexto surge el proceso de la financiarización.

Desde los años setenta, las empresas multinacionales y transnacionales han encabezado la producción y el comercio mundial. El centro de la capacidad productiva mundial ha cambiado hacia el sudeste de Asia, en particular a China. Asimismo, la desregulación se ha impuesto en los mercados de trabajo y el financiero. En este periodo, la acumulación en los países desarrollados se ha ralentizado, la desigualdad se ha profundizado y las crisis se han hecho más graves y frecuentes. Sin embargo, lo que distingue a esta época es la expansión de las finanzas. Este proceso de crecimiento del sector financiero comenzó desde los años cincuenta y sesenta, durante la expansión de posguerra. No obstante, fue en las tres décadas posteriores que se observó una expansión nunca vista de las actividades financieras, del crecimiento de los beneficios financieros, de la influencia de las relaciones financieras sobre la economía y la sociedad y del predominio de los intereses del sector financiero en la política económica.

2.1.1 Financiarización vs auge de las finanzas

Acerca del concepto de financiarización, es un término relativamente nuevo y no existe una definición universal, el cual ha surgido como un concepto clave en varios enfoques heterodoxos durante los últimos años, principalmente a partir de escuelas como la economía política marxista, el enfoque postkeynesiano, visión radical americana, la escuela francesa de la regulación (Lapavistas, 2016: 35; Fine, 2013: 47).

El proceso de financiarización tuvo su origen desde finales de los años setenta, y surge en un entorno de globalización, es decir, en un contexto de crecimiento del mercado mundial, expansión de los mercados financieros internacionales, creciente interpenetración

de las economías a través de inversión extranjera directa y un aumento de los flujos mundiales de crédito (Lapavitsas, 2016: 35).

Para el capitalismo contemporáneo, el concepto de financiarización representa el dominio de la financiación sobre la producción, es decir, la creciente influencia que los mercados y la lógica financiera ejercen sobre el conjunto de la dinámica económica desde finales de la década de 1970 (Foster & Holleman, 2010). La financiarización aumenta la autonomía del sector financiero. Donde los capitales industriales y comerciales pueden pedir prestado en los mercados financieros, y se encuentran fuertemente vinculados en las transacciones financieras.

Una de las definiciones más aceptada es la de Epstein (2005), quien argumenta que la financiarización se refiere a la creciente importancia de los mercados financieros, los motivos financieros, las instituciones financieras, agentes financieros y las élites financieras en el funcionamiento de la economía y sus instituciones rectoras, tanto a nivel nacional como internacional.

No obstante, la financiarización va más allá de un período de auge de las finanzas, el cual ha sido explorado en los debates marxistas clásicos sobre imperialismo, incluidos Hilferding (1981), Lenin (1964), Luxemburgo (1951), Bauer (2000) y Bujarin (1972). Donde las instituciones financieras han buscado nuevas fuentes de rentabilidad en ingresos personales y mediación del mercado financiero.

Los antecedentes de la financiarización se pueden encontrar en autores como Keynes y en las referencias al creciente peso de las finanzas realizadas por Magdoff a mitad de los años sesenta del siglo pasado, así como en la corriente vinculada a la *Monthly Review* que aparece como una de las precursoras de la tesis de la financiarización (Foster y Magdoff, 2009), Baran y Sweezy y los trabajos de Minsky. Sin embargo, es en la década de los noventa cuando el uso del concepto de financiarización adquiere mayor auge con trabajos como el de Kevin Phillips -*Boiling Point*-, quien la define como una división prolongada entre las economías real y financiera divergentes (Mateo, 2015: 25).

Harvey (2003: 147) menciona que las finanzas mantienen aspectos de depredación, fraude y robo; y que la financiarización se ha caracterizado por prácticas especulativas y depredadoras como la liquidación de activos, el peonaje de la deuda y el fraude corporativo, estas características aseguran que el capitalismo es circunstancial y fortuito.

También es entendida como una expansión de las ramas financieras que afectan el crecimiento de los sectores productivos, y con ello la economía en su conjunto, implica una concepción de la crisis centrada en los equilibrios entre los diferentes sectores (Mateo, 2015: 29). Así como la desproporcionalidad sectorial, se pueden encontrar la de producción, subconsumo y demanda, que se ha estudiado en el capítulo I.

Las nociones de la financiarización pueden ser vistas desde dos grandes enfoques, el marxista con autores como Costas Lapavitsas, Ben Fine, Cédric Durand, por mencionar algunos; y la visión postkeynesiana con autores como Thomas Palley, Stockhammer, Robert Guttmann, Özgür Orhangazi, Toporowski, entre otros.

a) Enfoque marxista

Entre las nociones de corte marxista se encuentra la de Foster & Magdoff (2009), quienes siguiendo el trabajo de Paul Sweezy y Harry Magdoff sostienen que la financiarización es resultado de la tendencia al estancamiento.

Para ello, parten de la tesis que la tendencia al estancamiento del capital monopolista genera una masa de excedente que no encuentra espacios para la inversión productiva y que se canaliza al sistema financiero en búsqueda de ganancias. Dada la oferta masiva de recursos, el sistema financiero propicia el sobreendeudamiento de todos los sectores de la economía, incluidos los hogares, creando nuevos instrumentos financieros que permitan trasladar los riesgos y blindarse de los mismos. Todo ello da lugar a la financiarización de la economía, considerada el traslado del centro de la economía del sector productivo al financiero.

Mientras que Lapavitsas (2008: 28), parte de la interrogante si se trata de una nueva era rentista, explica que la financiarización representa una transformación de la economía capitalista que impacta el sistema financiero e involucra cambios fundamentales en la extracción de ganancia. En ese sentido, Lapavitsas (2013: 800) acuña el término de expropiación financiera, la cual se entiende como un rasgo característico de la financiarización y representa el fortalecimiento de la perspectiva depredadora de las finanzas hacia la economía y la sociedad. Por tanto, la expropiación financiera constituye un nuevo conjunto de relaciones donde tiene lugar la extracción sistemática de beneficios financieros de los ingresos de los trabajadores y de otros estratos sociales.

Gran parte de la literatura sobre financiarización supone que el predominio del rentista ocioso es un mal del capitalismo contemporáneo. Así, la financiarización, afecta aspectos de la vida social e individual, donde los valores sociales se han visto modificados por la perspectiva del capitalista financiero y del rentista. En este contexto, el concepto de *riesgo* se ha convertido en fundamental para entender este proceso, generando ambición por la transformación de la vivienda y las pensiones en inversiones, que terminarán arrastrando a los individuos a burbujas financieras. Por ello se dice que las finanzas han fijado los términos a nivel mundial (Lapavitsas, 2008: 3).

Siguiendo a Keynes, buscó mostrar que el rentista priva al capitalista activo de fondos, o los encarece, y en consecuencia, frena bajo el ritmo de la acumulación (Lapavitsas, 2008). En suma, para Lapavitsas (2011: 1), la financiarización representa una transformación sistémica de las economías capitalistas maduras con tres características interrelacionadas: 1) las grandes empresas dependen menos de los bancos y han adquirido capacidades financieras; 2) los bancos han desplazado sus actividades hacia la mediación en los mercados financieros abiertos y las transacciones con los hogares; y 3) los hogares se han involucrado cada vez más en las operaciones financieras. Por tanto, también han cambiado las fuentes de las ganancias capitalistas.

De igual manera, Lapavitsas explica que la financiarización no representa la fuga de capital al ámbito de las finanzas en busca de mayores, y posiblemente especulativos, beneficios. Sino que, se ha caracterizado por un rápido crecimiento de la circulación en comparación con la producción, pero esta asimetría es producto de interacciones financieras entre los principales agentes capitalistas (Lapavitsas, 2013: 798).

En ese sentido, la financiarización es vista como la expansión del capital que genera intereses en formas intensivas y extensivas. Donde la primera se refiere, en términos de crecimiento y la expansión de los propios activos financieros, cada vez más distantes de la producción y del intercambio de mercancías; y la segunda supone la ampliación del capital con intereses a nuevas zonas de la vida económica y social en formas híbridas con otros tipos de capital.

Como se ha revisado anteriormente, la financiarización ha sido un mecanismo para contrarrestar la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. En concreto, el aumento de capital ficticio (Marx, 1975). Al respecto, Foster & Magdoff (2008) ponen énfasis en el

problema de encontrar suficientes salidas de inversión rentables para sus excedentes económicos dentro de la producción, en la economía real; en el contexto de una economía que se caracteriza por cada vez menos oportunidades de inversión productiva y una creciente capacidad ociosa. Esto frena o ralentiza el proceso de acumulación y la deuda se convierte en una palanca importante del crecimiento, por lo cual se ha canalizado la inversión de las grandes corporaciones a la especulación en la esfera financiera. Por ello, según Foster & Magdoff (2008) el régimen de acumulación constantemente requiere de la financiarización para expandirse.

De modo que la financiarización plantea una contradicción entre dos segmentos del capital, el productivo y el financiero, que conduce a la hegemonía de éste último (Duménil & Lévy, 2004). Donde las finanzas imponen sus intereses en las medidas de política económica.

En ese sentido, Chesnais (2003: 39) concibe la financiarización como una expansión del capital financiero frente al productivo, un régimen de acumulación dominado por lo financiero, esta conceptualización permite designar a la nueva configuración del capitalismo, cuyo contenido económico y social responde a la influencia de una forma específica de capital, la que define Marx como capital que devenga interés, o como forma moderna de capital-dinero. Por ello, para Chesnais, el aumento de la importancia de todo lo que se define como financiero está asociado a una nueva fase de internacionalización.

Su estudio se centra en su teoría del régimen de acumulación financiarizado, que de acuerdo a Chesnais (2003: 50) se trata de una construcción social, ya que es el resultado de la adopción deliberada de ciertas políticas, a través de la liberalización, desregulación y privatización. Chesnais además menciona que para afirmar que se trata de un régimen de acumulación –el cual denominó de crecimiento- con una fuerte capacidad de autoreproducción se requiere de la presencia de tres niveles. El primero se refiere a la innovación y a la productividad. El segundo a los efectos positivos del gobierno de empresa de los inversionistas institucionales –los cuales se profundizarán en apartados posteriores-, y el tercero consiste en las funciones que el régimen financiarizado patrimonial deja en manos de los mercados financieros (Chesnais, 2003: 56).

De tal manera que la financiarización adquiere una creciente participación en los beneficios empresariales, el empleo, el valor agregado o bruto de la producción, los capitales invertidos o incluso el nivel de endeudamiento.

Por su parte Durand (2017) menciona que la financiarización es un proceso que trastoca la organización del capitalismo contemporáneo, donde el capital ficticio ocupa un lugar central en el proceso general de acumulación de capital. El cual se expresa en forma de deudas, acciones, derivados y otros instrumentos financieros que adquieren un papel central en las economías; este capital ficticio representa reclamos sobre la riqueza que es aún no se ha producido, y su expansión implica una creciente anticipación de la producción futura (Durand, 2017: 1). El aumento del poder del capital ficticio es producto de profundas transformaciones en la esfera financiera, y de cambios en su vínculo con el resto del mundo social -desde la producción de bienes y servicios a la naturaleza, los estados y el trabajo asalariado-. Pues el valor es creado fuera de la esfera productiva.

Por tanto, si la financiación se desarrolla siguiendo una dinámica propia, la hipótesis de Durand dice que el auge del capital ficticio es también el resultado de contradicciones sociales y económicas no resueltas. En ese sentido, su trabajo señala el desarrollo de sofisticadas formas de capital ficticio, de lo que antes eran instrumentos de menor importancia, llegando a transformar las finanzas. Donde destaca la disminución de la intermediación bancaria en favor de los mercados financieros, es decir, la emisión de acciones y bonos en los mercados financieros. Esta transformación impactó primero a las finanzas de países desarrollados y se amplió al resto de países, pero de manera más lenta y desigual. Contribuyendo a romper el monopolio de los bancos.

Los prestatarios han adoptado la financiación de capital porque les permite obtener tasas de interés más bajas. En cuanto a los proveedores de capital, prefieren el mercado financiero porque en períodos normales pueden liquidar sus posiciones en cualquier momento. Esta liquidez ofrece una mayor flexibilidad en la gestión de los ahorros, lo que es crucial para los fondos colectivos y las pensiones. Pero también para las compañías de seguros, cuyo pasivo ha crecido fuertemente en las últimas décadas.

Además, de acuerdo a Durand (2017: 66) otra dimensión fundamental para el surgimiento de este nuevo régimen de acumulación es la liberalización de los tipos de cambio en la década de los setentas con el desmantelamiento del sistema monetario de

Bretton Woods. Las fluctuaciones monetarias ofrecen oportunidades para la especulación y, para los agentes no financieros, la necesidad de una mayor cobertura. Los tipos de cambio flexibles y los mercados financieros han permitido la explotación de nuevos sectores de capital ficticio que se alejan de los procesos de producción; donde los swaps de contratos, los productos estructurados y los contratos de opciones se multiplican y combinan entre sí.

Así pues, las innovaciones financieras que han tenido lugar desde la década de los ochentas posibilitaron la multiplicación de los medios para organizar las cadenas de endeudamiento. Estas nuevas formas de capital ficticio se han situado esencialmente en una zona gris no regulada, separada de los mercados financieros oficiales, la llamada *shadow banking* -banca en la sombra-. De ahí la importancia en la literatura financiera contemporánea del proceso de desintermediación bancaria. El cual ha permitido a los prestatarios satisfacer sus necesidades de financiamiento en los mercados financieros en lugar de utilizar los bancos. Paradójicamente, la disminución de la intermediación de los bancos ha dado lugar, en última instancia, a la proliferación de los intermediarios que se interponen entre los prestatarios y los ahorradores. De hecho, esta intermediación fragmentada es característica de la *shadow banking*.

La banca en la sombra es un sistema de crédito paralelo que desglosa la función de intermediación en múltiples etapas. En resumen, las operaciones de la banca en la sombra agregan una transformación de la liquidez a las operaciones tradicionales, modificando los vencimientos y la calidad de los créditos. En este nuevo contexto, caracterizado por el desarrollo de productos derivados y la banca en la sombra, la especulación ya no se limita a los períodos de auge. Se convierte en una actividad independiente del proceso cíclico debido a la gran flexibilidad de los productos derivados. Lo cual representa una forma extremadamente dinámica del capital ficticio (Durand, 2017: 69).

b) Visión postkeynesiana de la financiarización

Desde la visión postkeynesiana de financiarización, se encuentran autores como Serfati (2010) y Stockhammer (2007), quienes la entienden como un régimen de acumulación dominado por lo financiero. En un sentido más amplio, Stockhammer (2007), supone un patrón de acumulación sometido por las actividades financieras que modifican el funcionamiento micro y macroeconómico, el comportamiento de los principales sectores y

agentes económicos: familias, empresas, sector financiero, gobierno y sector externo, con diferentes comportamientos al interior del bloque de países desarrollados y en desarrollo. Además, sostiene que el endeudamiento de los hogares actúa como sustituto del aumento salarial.

Mientras que Palley (2007) entiende la financiarización como un proceso que permite a los mercados financieros, las instituciones y elites financieras ganar mayor influencia sobre la política y transformar el funcionamiento de los sistemas económicos a nivel macro y micro. Sus principales impactos consisten en: a) incrementar la importancia del sector financiero sobre el sector real, b) transferir los ingresos del sector real al financiero, y c) aumentar la desigualdad de ingresos y contribuir al estancamiento de los salarios. Advirtiendo los efectos desfavorables de la financiarización a la economía, tales como deflación de la deuda y recesión prolongada. Para su funcionamiento, la financiarización requiere de cambios en la estructura y el funcionamiento de los mercados financieros, transformación del comportamiento de las empresas no financieras, así como de la política económica.

Por su parte, Orhangazi (2011: 5) sostiene que la relación entre los aspectos reales y financieros de la economía se ha vuelto cada vez más complicada y contradictoria. Por ello, debe tomarse en cuenta la dinámica entre ambos, esta relación no puede simplificarse u omitirse; las explicaciones que ven el auge de las finanzas como una fuerza externa que actúa sobre la economía tienden a ignorar los problemas que se originan en el resto de la economía y no logran dar cuenta plenamente del crecimiento de las finanzas y su relación con el resto de la economía. En ese sentido, describir la financiarización solo como respuesta a los problemas de la economía real para el autor supone una enorme simplificación. Las finanzas fueron configuradas por el resto de la economía y, a su vez, lo hicieron por el resto de la economía y en este proceso desempeñaron un papel contradictorio, donde aportaron soluciones a los problemas de la economía, pero también contribuyeron a creación o profundización de los mismos.

Cabe señalar que Palley y Orhangazi sustentan una tesis opuesta a Foster y Magdoff, al argumentar que la financiarización genera el estancamiento. Como se señaló anteriormente, Palley incluso atribuye a la financiarización el estancamiento de los salarios reales y la concentración del ingreso. Por su parte, Orhangazi argumenta que el

estancamiento se explica porque el crecimiento de la inversión financiera genera, por exclusión, un crecimiento muy lento de la inversión productiva. Es decir, la inversión financiera se privilegia sobre la real, al representar mayores oportunidades de ganancias.

Para Guttman (2016) la financiarización ha sido un concepto clave para varios enfoques heterodoxos en los últimos años, y expresa la creciente importancia de las finanzas en el comportamiento del modelo capitalista. Sin embargo, cada perspectiva solo analiza una parte de este complicado proceso (Guttman, 2017: 857). Asimismo, destaca que las innovaciones financieras tienen un rol determinante en la formación de burbujas especulativas.

Su estudio se centra, por un lado, en la compleja relación al interior del sector financiero; y, por otro lado, retoma la categoría marxista de capital ficticio para comprender la innovación financiera. Para Guttman (2017) la financiarización puede entenderse a partir de sus dos principales impulsores: los cambios estructurales que hacen a los actores no financieros más dependientes de la deuda y de las fuentes de ingresos financieros -centralización financiera-, así como el aumento del peso del sector financiero en la economía -concentración financiera-. La enrevesada interacción entre la centralización y la concentración financiera ha dado lugar a una dinámica de crecimiento financiero que genera burbujas consecutivas de activos financiados por la deuda (Guttman, 2017: 857).

Además, de acuerdo a Guttman (2017: 868) la bursatilización es parte del llamado *shadow banking system* -sistema de banca en la sombra-, el cual comprende los fondos del mercado monetario y, también las entidades con fines especiales que buscan fondos a corto plazo en los mercados monetarios para invertir en instrumentos a más largo plazo -por ejemplo, valores respaldados por hipotecas-. A diferencia de los bancos, su intermediación crediticia se produce sin acceso al respaldo del banco central como prestamista de última instancia ni al seguro de depósito. Las instituciones bancarias en la sombra también tienden a organizar su intervención crediticia como una cadena, con muchos más eslabones que la banca normal.

En ese sentido, Guttman hace una importante distinción entre la financiación de mercado o *market finance* y *shadow banking* caracterizada por las *network finance*. Señalando que la estructura de ésta última consiste principalmente en una red de redes internas entrelazadas, también conocidas como "mercados extrabursátiles", que conectan a

bancos, corredores de bolsa, fondos del mercado monetario, fondos de cobertura y entidades con fines especiales mediante instrumentos de bursatilización, reclamaciones del mercado monetario y reposiciones. Así, las *network finance*, suponen la creación de redes financieras internas que permiten a la banca en la sombra expandirse al margen de la regulación financiera.

Por su parte, Toporowski (2008) entiende la financiarización como un desplazamiento de la estructura de la actividad económica hacia mayores movimientos de capital en los mercados financieros. Este proceso altera la estructura financiera de las empresas capitalistas que, a su vez, modifican la dinámica y naturaleza del capitalismo. Argumenta que todos los sectores gestionan su liquidez con un exceso de capital. Tal es el caso de los hogares, que mantienen una creciente deuda bancaria en bienes inmuebles y activos financieros, y las clases medias se vuelven cada vez más dependientes de la inflación de la vivienda en lugar de los ingresos para el consumo (Toporowski, 2008).

Mientras que Lavoie (2012) menciona que la crisis financiera puede explicarse como el resultado final de la adopción de políticas neoliberales y la aceptación de la teoría neoliberal económica. El poder adquisitivo de los trabajadores y consumidores se ha visto limitado por la evolución de seis características económicas: problemas ambientales, globalización, las finanzas sanas, el enfoque de los bancos centrales en la inflación, y las nuevas perspectivas sobre el *corporate governance*, basadas en el valor para el accionista y el capitalismo de administradores de dinero. En este marco, la generalización de la bursatilización juega un papel negativo.

Desde la tradición heterodoxa, la actual crisis financiera se entiende como producto del proceso de financiarización que ha tenido lugar en los últimos años. La financiarización ha dado lugar a un mundo de capitalismo financiero, capitalismo bursátil, capitalismo de administradores de dinero o capitalismo de rentistas, y está estrechamente vinculada al neoliberalismo y a la globalización. También, representa una transformación en la manera de dirigir las empresas, así como en el comportamiento de los agentes económicos, en las políticas micro y macroeconómicas que aplican los gobiernos y los bancos centrales, y en el régimen de acumulación de capital y la distribución de los ingresos.

2.2 Financiarización en economías subdesarrolladas

Otra vertiente que se encuentra en los estudios de la financiarización es la que se enfoca en su desarrollo en economías subdesarrolladas, donde destacan trabajos de Jeff Powell, Alicia Girón, Kaltenbrunner y Bortz, por mencionar algunos. Ya que se observa que la mayoría de la literatura sobre financiarización se centra en su evolución en los países desarrollados, por ello resulta importante entender también su desenvolvimiento en países en subdesarrollo. De manera breve se señalan algunos de los trabajos que estudian este proceso.

De acuerdo a Guillén (2016) la financiarización remite a una trayectoria cualitativa que supone una transformación sistémica dirigida preponderantemente por las economías avanzadas, que articulan cambios en la conducta de las empresas no financieras, bancos y hogares con la intención de consolidar un patrón emergente de acumulación que conlleva el proceso de formación de la ganancia. Menciona que la crisis del régimen de acumulación fordista transformó la lógica de la acumulación de capital, cambiando las relaciones entre la esfera real y la esfera financiera, y, a su vez la formación de la ganancia, en concreto, de la ganancia financiera. En un contexto de crisis de regulación bajo la dominación del CMF, la esfera financiera domina el proceso de formación de ganancia dentro de una lógica de lo que denomina el régimen de acumulación con dominación financiera –RADF- (Guillén, 2016).

Menciona Powell (2013a) que el concepto de *financiarización subordinada* permite mostrar la experiencia de la financiarización basada en las relaciones imperiales y una ubicación periférica tanto en el mercado mundial como en relación con el dinero mundial. Su estudio se enfoca en los países de ingresos medios y la financiarización subordinada; en la discusión busca esclarecer si necesariamente atraviesan por este proceso y, en caso de hacerlo, si tienen las mismas transformaciones que en los países de altos ingresos. Para Powell (2013b), la financiarización como un proceso global puede ubicarse dentro de las características contemporáneas del mercado mundial, y dado que el mercado mundial está a su vez moldeado por relaciones imperiales, parte del supuesto de que la financiación toma una forma subordinada en los países de la periferia.

Los países de ingresos altos y medios comparten algunos elementos claves del contexto material de la financiarización, aunque no surgen de procesos idénticos, como son los sistemas globalizados de producción y la adopción de tecnologías de información;

además difieren en los relativo a los cambios demográficos. En términos de la política institucional, la implementación de las reformas neoliberales es desigual en todos los países. No obstante, la esencia del paquete de reformas se repite en la mayoría de los países, incluyendo elementos de liberalización financiera.

La crítica de la existencia y naturaleza de los procesos de financiarización en países de ingresos medios está relacionada a la forma en la que se desarrolla la dinámica capitalista de la acumulación. Puede decirse que tanto en países subdesarrollados como desarrollados se promueve la competencia capitalista basada en beneficios monetarios y surgen procesos de centralización y concentración de capital. Por ello, sustenta la hipótesis de que los países de ingresos medios también atraviesan por procesos de financiarización.

Powell (2013b) realiza una revisión histórica del debate intelectual sobre el imperialismo y la dependencia, donde la dinámica capitalista de los países de ingreso medio desarrolla jerarquías diferenciadas en las relaciones de clases y lucha social; marcadas por un alto grado de influencia de las clases capitalistas internacionales, con una inserción global en los procesos de producción y un nivel comparativamente menor de productividad laboral. Aunado a que sus sistemas financieros son relativamente subdesarrollados, particularmente aquellos basados en monedas “blandas”. Por estas razones se argumenta que la financiarización en los países de ingresos medios tiene características propias, que conforman lo que denomina: *financiarización subordinada*.

Los países de ingreso medio se insertan en los mercados internacionales con sistemas domésticos financieramente débiles; lo que resulta en el desplazamiento de las grandes empresas hacia el financiamiento de mercado. Dicha inserción introduce elementos adicionales de incertidumbre relacionados a la volatilidad macroeconómica y la posibilidad de apropiación de plusvalía por parte del capital financiero internacional. Cuando estas empresas son parte de las cadenas de producción internacional, aumenta la disponibilidad de financiamiento externo, lo cual promueve ciertos incentivos para el desarrollo de los mercados financieros internos.

Tal como sucede en los países de ingresos altos, la pérdida de cartera de préstamos corporativos provoca que los bancos de países de ingresos medios se vuelvan más dependientes de los ingresos por comisiones y honorarios, y la posición de los hogares se reconfigure. Estos cambios se profundizan con la liberalización financiera, ya que al

permitir la entrada de bancos extranjeros acelera la introducción de tecnologías de calificación crediticia y técnicas de bursatilización (Powell, 2013a: 4).

Bajo estas condiciones, Lavinas (2015) señala que el proceso de financiarización del sistema de protección social invierte la lógica de la política social que, en lugar de promover la protección contra los riesgos e incertidumbres, aumenta la vulnerabilidad y modifica varias dimensiones de la vida social. Además la lógica de la protección social se desmanteló, al dejar de garantizar la seguridad en períodos de volatilidad económica, por el contrario, en el contexto de la financiarización se profundizó el alcance y el impacto de las tendencias cíclicas (Lavinas, 2017: 3).

El trabajo de Bortz & Kaltenbrunner (2018: 375) discute el aspecto internacional de la financiarización en economías en desarrollo y emergentes –EDE-. Mencionan que los procesos de financiarización interna, así como los mercados financieros internacionales y la forma en que los agentes económicos se relacionan con ellos han cambiado en los últimos años. Esos cambios han ido más allá del aumento de las corrientes internacionales de capital y suponen importantes transformaciones en el tipo de agentes, instrumentos y mercados dominantes en las relaciones financieras internacionales. Además, acorde a la literatura sobre la financiarización subordinada, se observa que dichos cambios han sido creados por la posición subordinada de las EDE en el sistema económico y financiero internacional y, por lo tanto, han contribuido a un desarrollo internacional desigual. De acuerdo a Bortz & Kaltenbrunner (2018) la literatura de financiarización está centrada en sus características y comportamiento en economías desarrolladas. Sin embargo, las EDE han tenido una integración distinta en el mundo financiero.

Mientras que Bonizzi *et al.* (2019: 3) mencionan que la financiarización subordinada es un tema poco explorado, y destacan dos puntos de análisis para su estudio, el primero relacionado a la producción global, y, el segundo, a las finanzas globales. Señalan que los agentes de las economías emergentes enfrentan procesos cíclicos y esta etapa secular desde una posición subordinada. Sobre la producción mundial, las empresas de las economías emergentes en general ocupan una posición subordinada en las redes globales de producción, proporcionando mano de obra barata y materias primas. En lo referente a las finanzas mundiales, el comercio y los mercados de capitales más líquidos están denominados en la moneda de los países desarrollados. Por esta razón, la posición

hegemónica de los mercados de capitales de los países desarrollados se vincula al dominio de su moneda, sin embargo, las monedas de las EDE ocupan un lugar inferior en la jerarquía de monedas, y esto a su vez, determina la forma en la que se insertan en los mercados financieros.

Según Girón & Chapoy (2009: 44) el proceso de financiarización corresponde a la compra y venta de activos o títulos financieros que puede darse en forma ordenada en el mercado de capitales. Donde intervienen las formas de financiamiento de la nueva rearticulación de los grandes conglomerados mediante operaciones fuera de balance, como son los derivados y servicios financieros resultado de la innovación tecnológica y financiera. La necesidad de liquidez por parte de los intermediarios financieros hizo posible que la bursatilización de los activos se volviera fundamental en las operaciones financieras, siendo un proceso inherente al desarrollo de la financiarización. Además, señalan que, en años recientes, la bursatilización, derivada de la innovación financiera, incrementó el riesgo de los instrumentos financieros.

Además mencionan Correa et al. (2012: 257) que una de las transformaciones principales de esta forma liberalizada, desregulada y global de capitalismo ha sido la profundización del papel de las finanzas en la generación de ganancias y, con ello, el creciente papel de las corporaciones financieras en la distribución de la riqueza y el poder político. Señalan también que la reciente crisis financiera ha puesto en duda la viabilidad de los bancos y las finanzas mundiales -que han sido los principales vehículos de la centralización de la riqueza-, así como la existencia y reproducción de fortunas concentradas y de la riqueza basada en los activos financieros. El capitalismo desregulado o neoliberal ha impactado profundamente las instituciones gubernamentales construidas en la llamada edad de oro del capitalismo, implicando cambios en la propiedad de los activos y nuevos mecanismos de generación de beneficios. En ese sentido, algunas instituciones estatales fueron desmanteladas, renovadas y privatizadas, entre ellas las que se ocupan de los servicios básicos, la salud, la educación, la seguridad nacional y la justicia.

Según Colado et al. (2017), el proceso de financiarización se caracteriza por dos rasgos:

a) Expansión de las finanzas: En las últimas décadas el ámbito financiero ha sufrido un rápido crecimiento, donde los flujos de capital privado entre países aumentan a un ritmo

mayor que el de la actividad económica, estos flujos son principalmente de actividades especulativas y,

b) Transformación del ámbito financiero: Dicha expansión ocurre a la par de la reconfiguración de la esfera financiera, tanto en los mercados como en los productos que se intercambian en ellos. Por un lado, los mercados financieros nacionales crecen y se internacionalizan, es decir, el surgimiento de los mercados financieros internacionales. Por otro lado, se generan fuertes innovaciones en el ámbito financiero, donde los mercados y los instrumentos financieros se vuelven más complejos, menos transparentes y aparecen los mercados sombra, carentes de regulación, normas formales o de registro de actividades.

Por tanto, la relación entre las finanzas y la esfera productiva se transforma, donde las actividades productivas, comerciales y financieras están determinadas por la creciente influencia del capital financiero -el cual coexiste con capital industrial y el capital comercial- (Colado et al., 2017).

2.3 Posturas de la financiarización

De acuerdo a Powell (2013: 48), las corrientes de financiarización se pueden clasificar principalmente en cinco posturas, de acuerdo a la afinidad de los estudios y conceptos centrales. La primera, predominantemente marxista, relaciona la financiarización con una crisis en la acumulación productiva, a su vez, esta categoría se subdivide en cuatro enfoques que vinculan de diversas maneras el aumento de las finanzas con problemas de absorción de excedentes, caída de las tasas de ganancia, un nuevo régimen de acumulación y cambios cíclicos históricos en el poder hegemónico.

La segunda corriente, se centra en el papel de la liberalización financiera global. Donde los cambios en las políticas asumen una importancia causal para los postkeynesianos, mientras que son tratados como factores próximos en el análisis marxista, destacando la liberalización de la cuenta de capital y la liberalización bancaria. La tercera corriente, tiene una orientación postkeynesiana, destacan nociones como: el gobierno corporativo y la orientación al valor del accionista, el surgimiento de una clase rentista, y el papel de la desigualdad y los desequilibrios globales.

La cuarta postura, argumenta que la financiarización implica un cambio de época en el capitalismo, lo cual se atribuye a la aparición de una "economía basada en el

conocimiento", y en el trabajo de Costas Lapavitsas y la Escuela RMF, que se enfoca en los cambios fundamentales en la relación entre empresas, bancos y trabajadores. La quinta, se trata de una síntesis selectiva del trabajo de las líneas críticas de la sociología, la geografía y ciencias políticas¹⁹.

Cuadro 2.1 Posturas sobre financiarización

| Posturas | Autores |
|--|--|
| 1. Estancamiento de la producción | a) Harry Magdoff, Paul Baran y Paul Sweezy y la Escuela de Monthly Review b) Vincula la creciente financiarización con la sobreacumulación y la tendencia a la baja de la tasa de beneficio de Marx c) Escuela francesa de la regulación d) Escuela de los Annales |
| 2. Liberalización financiera mundial | Orhangazi, Sen, Mohamed, Vidal, Marshall, Correa, Demir, Levy-Orlik, Kaltenbrunner, Paineira, Claessens, Demirgüç-Kunt, Huijzinga, van Horen, Levine, Raviv, Crotty & Lee, etcétera. Literatura enfocada en la importación de la liberalización financiera mundial. Integra el análisis de los cambios en los países de subdesarrollados. |
| 3. El rentista, el valor accionario, la desigualdad y los desequilibrios | Destaca con frecuencia el papel de la liberalización financiera mundial. El trabajo de Hyman Minsky fue pionero en la comprensión postkeynesiana del papel de las finanzas en el capitalismo contemporáneo. Introdujo el concepto de 'capitalismo de administrador de dinero'. Autores postkeynesianos como Randall Wray, Thomas Palley, Claude Serfati, Jan Toporowski, Lavoie, entre otros. |
| 4. Transformación histórica en el capitalismo | Se observan dos corrientes dentro de esta literatura, que enfatizan la naturaleza secular de la financiarización, es decir, que la financiarización supone una transformación de época en el capitalismo. a) Resalta el impacto de la emergencia de una nueva economía basada en el conocimiento. b) Trabajo desarrollado por Lapavitsas y la escuela de Research on Money and Finance -RMF-, el cual se basa en el argumento de Baran y Sweezy (1968) de que la existencia de las empresas monopolistas cada vez más grandes en el período contemporáneo es el resultado de las constantes tendencias capitalistas a la centralización y concentración. El estancamiento de la acumulación productiva en los países del núcleo capitalista ha dado un nuevo impulso a estas grandes empresas monopolistas favoreciendo reformas que faciliten su expansión. La escuela de RMF busca teorizar los vínculos entre la financiarización en los países desarrollados y subdesarrollados. |
| 5. La financiarización de la vida cotidiana | Las corrientes radicales en sociología, geografía y ciencias políticas proporcionan una diversidad de estudios de caso sobre el impacto de la financiarización en todos los aspectos de la vida en una variedad de entornos institucionales. |

Fuente: Elaboración propia con datos de Powell (2013)

¹⁹ Con sede en el Departamento de Economía, SOAS, Universidad de Londres

Como se ha señalado previamente, este trabajo concibe la naturaleza de la financiarización a partir de la postura desarrollada por Lapavitsas y la escuela de RMF, como una transformación histórica en el capitalismo, ya que es la que se considera más adecuada para estudiar la relación de la financiarización y las pensiones, sobre todo en países subdesarrollados como México. No obstante, se rescatan también elementos vinculados a la liberación financiera, desigualdad y el gobierno corporativo, por mencionar algunos.

2.4 Naturaleza de los inversionistas institucionales

En este nuevo panorama, además de las entidades tradicionales que operan en el mercado financiero surgen importantes instrumentos para la nueva acumulación de capital como los *inversionistas institucionales*. Tales agentes son las entidades de depósito -bancos comerciales y bancos de inversión²⁰-, instituciones de inversión colectiva -permiten a los pequeños ahorradores o inversores no especializados entrar al mercado de capitales, fondos de inversión y sociedades de inversión-, instituciones de ahorro contractual -compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos de inversión, etcétera-, por mencionar algunas.

Señala Lapavitsas (2016: 177) que el capitalismo maduro se caracteriza por el ascenso de los inversionistas institucionales que normalmente negocian con los bancos de inversión; los cuales han sido fundamentales para la financiarización. Y a su vez, la banca de inversión es necesaria para los mercados de capital. En este tenor, los inversionistas institucionales, junto a la banca de inversión y comercial constituyen parte fundamental del capital financiero internacional, manteniendo un fuerte vínculo entre sí.

Un factor central en el crecimiento de la volatilidad de los mercados financieros se encuentra en el uso de estrategias más sofisticadas de inversión por parte de los administradores de fondos. Tales como, las estrategias de arbitraje, que consisten en comprar barato y vender caro (Mántey de Anguiano & Levy, 2002: 331). Los fondos de cobertura de riesgo también destacan por lo desregulado de su actividad y su localización extraterritorial que les permite escapar a los estándares normales de administración, como lo hacen otros fondos de inversión. Estos fondos se financian principalmente con dinero

²⁰ Las entidades de depósitos son un subgrupo de las entidades de crédito formado por bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, y tienen una función es de intermediación entre los inversores con los mercados de capitales. Además, pueden intermediar en operaciones de compraventa de instrumentos financieros, y adoptar una posición en los mercados de capitales (emiten títulos, tienen una cartera de activos propia, etcétera.)

prestado, incluido el de bancos comerciales que apuestan con los depósitos de sus clientes con el fin de obtener altos rendimientos monetarios, ya sea mediante el arbitraje o especulación. La desregulación de los servicios financieros a nivel global, y la desvinculación del sistema monetario internacional de un activo externo que le sirva de ancla, ha generado un crecimiento excesivo de la liquidez internacional, que no corresponde al crecimiento del ingreso real mundial; este desequilibrio produce grandes flujos de capital especulativo altamente desestabilizadores (Mántey de Anguiano & Levy, 2002: 362).

Los países subdesarrollados que desregularon y abrieron sus sistemas financieros han enfrentado la volatilidad del capital financiero internacional con políticas monetarias restrictivas y austeridad en el gasto público, esta estrategia ha conducido a un crecimiento lento e inestable en sus economías. En ese sentido, señalan Gutiérrez & Albarracín (2008: 7) que los actores más agresivos en el proceso de financiarización actual, desde el año 2000, son las sociedades de inversión en sus formas más desreguladas: los fondos de cobertura o *hedge funds*²¹, los cuales han protagonizado la explosión de activos derivados de todo tipo pero también, por fondos soberanos, compañías de seguros, las entidades financieras de cobertura -bancos y otros agentes financieros, como las cajas de ahorro- que han facilitado diseños, estrategias, y la financiación a estos vehículos inversores. Los cuales están presentes no solo en operaciones sobre valores, créditos, sino también relacionadas a materias primas y alimentos.

Los hedge funds, o las sociedades de inversión históricamente han funcionado en un entorno desregulado y al margen de los sistemas fiscales occidentales, gracias a su

²¹ Se trata de fondos privados de inversión que operan generalmente en centros financieros extraterritoriales sacando provecho de las ventajas impositivas y regulatorias. Para su administración se cobra una comisión basada en los resultados. Estas instituciones realizan transferencias que cancelan o contrarrestan el riesgo existente en una posición financiera previa. Los participantes en el mercado distinguen dos clases de fondos: los fondos de cobertura de riesgo macroeconómicos, que asumen grandes posiciones direccionales (sin cobertura) en mercados nacionales basándose en el análisis de las condiciones macroeconómicas y financieras; y los fondos de valor relativo que apuestan a los precios relativos de efectos estrechamente vinculados (pueden ser bonos) y están menos expuestos a fluctuaciones macroeconómicas. Para crecer, estos fondos recurren al crédito -por lo que se dice que están “apalancados”-, pues el monto de capital necesario para establecer una posición es relativamente pequeño en relación con los instrumentos que lo integran. Los fondos mundiales de cobertura de riesgos macroeconómicos utilizan diferentes estrategias de inversión: 1) Identifican a los países cuyas variables macroeconómicas estén muy desfasadas con respecto a los valores sostenibles. 2) Los administradores son atraídos por inversiones que no representen ningún riesgo de incurrir en grandes pérdidas de capital. 3) Es más probable que los fondos de cobertura asuman grandes posiciones cuando el costo del financiamiento es bajo. 4) A los administradores de los fondos de cobertura les atraen los mercados líquidos donde pueden negociar grandes volúmenes a bajo costo (Girón, 2005: 56).

localización en países que funcionan como paraísos fiscales –*offshore*-. Operando como vehículos privados de inversión para privados con grandes fortunas o para inversionistas institucionales: fondos de pensiones y soberanos (Gutiérrez & Albarracín, 2008). Pueden tener múltiples formas jurídicas -patrimonios separados o holdings articulados-, de cualquier manera, radicados en paraísos fiscales, que hacen imposible la transparencia y conocimiento por las autoridades de las ubicaciones y situaciones financieras de estas entidades. Por ello, la dimensión de las actividades de los hedge funds, es desconocida en términos de bases de datos públicas en todos los países.

2.4.1 Inversiones institucionales y fondos de pensión

En ese sentido, en el marco de la financiarización de las economías, emergen los inversionistas institucionales como actores determinantes para acceder a mayores ganancias. Adquiriendo mayor protagonismo y logrando un mayor crecimiento en los últimos años, se distinguen por acumular capitales de otros inversores institucionales, fondos colectivos o particulares y enviarlos al mercado financiero donde buscan espacios para revalorizarse. Sobresalen, en particular, los fondos de pensiones, que son el resultado de las privatizaciones parciales o totales de los planes de pensiones públicos.

Mencionan Hassel, Naczyk, & Wiß (2019: 1) que las pensiones privadas han sido elementos centrales para la financiarización, ya que convierten el ahorro en inversión a través de proveedores de servicios financieros –inversionistas institucionales-, aprovechando la coyuntura donde los esquemas públicos de pensiones se enfrentan a fuertes presiones financieras resultado del envejecimiento poblacional y la deuda pública. Así, los sistemas de pensiones desempeñan un papel crucial en la evolución de las economías postindustriales. La política de pensiones no es sólo una política social que afecta a los ingresos de jubilación, sino también uno financiero, que impacta las tasas de ahorro, las finanzas corporativas, e indirectamente, el comportamiento corporativo. Los fondos de pensiones pueden ser diseñadas para crear grandes sumas de capital, dando lugar así a un tipo particular de capitalismo al servicio del capital privado.

Así, Levy (2006: 280) sostiene que los fondos de pensiones requieren de crecientes ganancias de capital, que inducen a procesos inflacionarios en el mercado financiero, lo que genera una inestabilidad creciente en el sistema financiero y afecta fundamentalmente a los

agentes privados en países desarrollados (Toporowski, 1999). Lo cual no ocurre en países subdesarrollados, debido a la debilidad del mercado de capitales. En estos países, el Estado garantiza las ganancias de las instituciones financieras privadas; lo que genera un alto costo fiscal, modifica la política monetaria, traslada la generación de ganancias financieras al mercado de dinero -dinamizado principalmente por instrumentos gubernamentales-. En este tenor, los inversionistas institucionales consiguen ganancias gracias a los fondos públicos, pero sin asumir riesgos ni inyectar nuevos recursos (Levy, 2006: 280).

Los fondos de pensiones, en términos de crecimiento económico, buscan fortalecer el mercado de capitales a través de la oferta de crecientes montos de ahorros de largo plazo, los cuales se recolectan a en el transcurso de la vida activa de los asalariados. Los ingresos no consumidos deben valorizarse o mantener su valor, con el fin de pagar a los trabajadores una pensión en su retiro. Esta valorización ocurre por medio de la apropiación de una parte de utilidades de las empresas a cambio de financiamiento de largo plazo. Por consiguiente, la inserción de los fondos de pensiones en el mercado de capitales tiene lugar a través de la transformación de ahorros en financiamiento de largo plazo que se apoya en la desigualdad de los vencimientos de las deudas y las utilidades (Levy, 2006: 281).

De acuerdo a Levy & López (2013: 331) bajo las condiciones de desregulación y liberación de los mercados financieros internacionales se ha incentivado la expansión y desarrollo de los inversionistas institucionales, así como la transformación de las prácticas tradicionales de gestión de las empresas. El poder que los inversionistas han logrado en los mercados financieros, particularmente en los mercados de capitales, les ha permitido influir en la estructura orgánica de las grandes empresas y en la toma de decisiones de sus administradores. Otros factores que han hecho posible la influencia e incremento de los inversionistas institucionales son los cambios jurídicos y normativos de los fondos de pensiones, la bursatilización de los déficits públicos de las economías, la privatización de las empresas públicas, la desmutualización e integración de las bolsas de valores a nivel regional e internacional y los atractivos estímulos, tales como el continuo aumento de los precios de los activos financieros y el favorable tratamiento fiscal del ahorro institucional.

En conjunto, estos elementos permitieron la creación de condiciones propicias en los mercados financieros internacionales para la expansión de los inversionistas institucionales. Al grado de que estos inversionistas tienen la capacidad de organizar los

ahorros de los hogares a nivel mundial, a través de la oferta de una amplia variedad de productos, servicios y coberturas -seguros de vida, seguros de gastos médicos mayores, seguros de auto, seguros de estudio, entre otros- que posteriormente se transforman en capital financiero mediante su valorización en la esfera financiera. El poder de estos inversionistas proviene de los grandes volúmenes de activos financieros que administran en los mercados financieros internacionales, gracias al importante volumen de ahorro que mantienen inmovilizados las familias.

En consecuencia, las innovaciones financieras y la integración de los mercados financieros a nivel mundial consolidaron el poder de los inversionistas institucionales, que comenzó con las políticas de desregulación de los fondos de pensiones y de los sistemas financieros locales. En este escenario, los inversionistas institucionales tienen la capacidad de financiar cambios en la gestión y en la toma de decisiones de las grandes empresas no financieras.

A la operación de los inversionistas institucionales en los mercados financieros internacionales ha seguido una estrategia financiera que comprende tres objetivos: 1) obtener la mayor rentabilidad, 2) mantener el mayor nivel de liquidez posible de sus activos, 3) diversificar el riesgo de su portafolio de inversiones tanto sectorial como geográficamente. Con base a estos lineamientos, los inversionistas institucionales, que generalmente tienen su origen en países desarrollados, se han expandido hacia diversos mercados de activos y sectores económicos a nivel global (Levy & López, 2013: 333). Actualmente, la composición de la cartera de estos inversionistas se ha transformado, donde los préstamos y tenencia de bonos se han visto reducidos, mientras que las inversiones en acciones han crecido exponencialmente. Por ello sus representantes en los consejos directivos de las grandes empresas cotizan en las bolsas de valores internacionales. Su presencia ha modificado la operación y conducción de las empresas al adoptar los criterios de la nueva administración empresarial llamada *corporate governance*, que se rige por el comportamiento y presión de los inversionistas financieros, y, por ende, por un control externo de la empresa –*shareholder*-. Abandonado el modelo de gestión empresarial del tipo gerencial –*stakeholder*-, basado en un fuerte control de la empresa por parte del consejo de administración y los directivos.

Ambos modelos buscan la maximización de la rentabilidad y la valorización del capital de la empresa, sin embargo, el modelo corporate governance –*shareholder*- prioriza la maximización del valor de las acciones en la bolsa, es decir, la obtención de ganancias vía financiera, mientras que el modelo gerencial obtiene sus ganancias a través de la actividad económica de la empresa. Por tanto, el primero privilegia la rentabilidad financiera de los accionistas, y el segundo busca la capitalización de la empresa mediante del aumento del nivel de la producción de la empresa.

El mayor nivel de liquidez de los mercados financieros internacionales ha permitido el fortalecimiento del poder de los inversionistas institucionales y con ello, la implementación de nuevas prácticas de gestión empresarial. En concreto, la creciente liquidez de los mercados bursátiles faculta a estos inversionistas para sancionar a las empresas que no alcancen los criterios de rentabilidad y gestión empresarial que fijan las bolsas de valores a nivel mundial. Un indicador de este poder son las fuertes caídas de las cotizaciones bursátiles, ofertas públicas de adquisiciones hostiles y los agresivos procesos de fusiones y adquisiciones de empresas por grandes conglomerados financieros. Otro elemento que les ha posibilitado a los inversionistas institucionales influir en la toma de decisiones de las grandes empresas no financieras es la expansión de los mercados bursátiles secundarios. Conforme estos mercados han ampliado su capacidad para comportarse como sistemas de validación pública, se han convertido en una forma de control externo sobre las empresas. El tercer factor que ha influido en la reproducción del control externo sobre las empresas y que al mismo tiempo es fundamental para entender el poder de las finanzas, es la nueva estructura de propiedad del capital de las empresas. En el contexto de la libre movilidad de capitales, los cambios al marco jurídico para ampliar la participación de los inversionistas extranjeros en la propiedad de las empresas nacionales fueron aprovechados por los inversionistas institucionales para acceder a través de la bolsa de valores a la propiedad de las grandes empresas que cotizan en ellas.

De modo que, en su búsqueda de mayor liquidez y diversificación del riesgo, este tipo de inversionistas introdujo cambios en la estructura de la propiedad de las grandes empresas no financieras a nivel mundial. De ahí que algunos análisis señalan que las políticas de los inversionistas institucionales se distinguen por una alta diversificación y baja participación –entre 1 y 2 por ciento del capital accionario de una empresa-. No

obstante, este bajo porcentaje no implica un límite al control de los inversionistas institucionales sobre la empresa, y garantiza la diversificación del riesgo y la liquidez de su propiedad. En tanto que el resto de su cartera de inversión mantiene una estructura optima, asegurando la estabilidad de los rendimientos financieros del conjunto de sus activos.

Además, señalan Levy & López (2013: 335) que, si bien la participación accionaria individual de los inversionistas institucionales solo significa una pequeña proporción de la propiedad de las grandes empresas, debe considerarse que la participación de varios inversionistas institucionales en conjunto puede representar una gran proporción del capital de la empresa. Así, una venta conjunta de dichas participaciones puede implicar un elevado castigo sobre la cotización de las acciones de una empresa en concreto –efecto piraña–.

Dado el control y presión que efectúan los inversionistas institucionales, las grandes empresas deben priorizar la maximización del valor accionario de su capital invertido, sacrificando en muchas ocasiones el objetivo de aumentar la rentabilidad económica por la rentabilidad financiera. Estos esquemas de gestión empresarial del tipo *corporate governance* han sido implementados en las grandes empresas no financieras de los países desarrollados y subdesarrollados. La subordinación de la actividad económica de las empresas al objetivo de maximización de la rentabilidad de los inversionistas financieros ha profundizado los desequilibrios estructurales de los países subdesarrollados, tales como la alta dependencia tecnológica y el elevado déficit de la balanza comercial, además, ha obstaculizado el crecimiento del producto y el empleo.

2.5 Financiarización y subfinanciamiento en México

Las reformas financieras implementadas en Latinoamérica se centraron en el financiamiento público, las competencias y el régimen institucional de los bancos centrales, así como en la organización y las características del funcionamiento de las instituciones financieras. En varios países se transformaron las normas relacionadas a la compra de títulos gubernamentales, se omitieron regulaciones sobre las tasas de interés, desaparecieron las políticas que orientaban el crédito y se eliminaron las restricciones para ingresos y salidas de capital (Soto & Quintana, 2014: 55).

De ahí, que destaca como parte de los procesos de financiarización en los espacios monetarios internos, la preferencia por las monedas consideradas fuertes o cualquier

instrumento especulativo, en detrimento de la demanda de moneda nacional, vista como débil. Entendida como una política económica que privilegia el beneficio financiero, lo cual supone el abandono del manejo soberano del espacio monetario, además, se observa que el tipo de cambio pierde su facultad de dinamizar la producción nacional (Huerta, 2013 en Mendoza, 2016: 84). Así, en este escenario de financiarización, el nivel del tipo de cambio estará sujeto a los movimientos de capital en busca del beneficio financiero, y no al comercio de mercancías.

En el caso de México, los procesos de financiarización se consolidan y fortalecen con las crisis financieras contemporáneas, la apertura comercial y financiera, generando las condiciones para transitar hacia un régimen de acumulación dominado por lo financiero (Correa et al., 2012: 263). De acuerdo a Powell (2013: 17) el proceso de financiarización en México tiene dos particularidades, por un lado, a partir de indicadores tradicionales encuentra que la economía mexicana está subfinanciada; y por otro lado, menciona que existe evidencia empírica de un proceso de financiarización subordinado. Lo anterior, da lugar a escasez de financiamiento y falta de acceso al crédito. De ahí, Powell (2013) concluye que México se enfrenta a una paradoja, donde por una parte, está financiarizado y al mismo tiempo no está suficientemente financiado.

En ese sentido, señala Mendoza (2016) que en los últimos años ha imperado en el país una política económica que privilegia el beneficio financiero en el manejo de su moneda local, este tipo de reformas profundizan los procesos de financiarización en México. Así, en el contexto del predominio del CMF, las tesorerías de las grandes empresas se transforman en *centros autónomos de beneficio*, ya que compran bonos, efectúan colocaciones en la bolsa, compran futuros y participan en los mercados de cambios (Vidal, 2002 en Mendoza, 2016: 85).

Así, las políticas públicas implementadas en México responden a las necesidades de una economía financiarizada, dicho de otra manera, sirven a los esquemas de creación de beneficios financieros. Durante las últimas tres décadas se ha adoptado un modelo basado en la generación y concentración de la renta financiera (Correa et al., 2012 en Mendoza, 2016: 95). En el cual la economía del país ha experimentado crisis financieras y ha aplicado reformas de corte macroeconómico, comercial, regulatorio, sectorial y laboral, que, a su vez, han transformado el proceso de acumulación de capital.

“Actualmente, la financiarización de México ha llegado a todos los sectores de la economía, incluyendo las grandes empresas locales, bancos extranjeros, mercado laboral, salud, seguridad social, banca pública, empresas y los presupuestos” (Correa et al., 2012: 263).

De acuerdo a Mendoza (2016: 95) la consolidación del régimen de acumulación con predominio financiero en México tuvo lugar durante la década de los noventa, con la apreciación sostenida del tipo de cambio, que permitió la transferencia de rentas financieras. No obstante, acorde a Correa et al., (2012: 262) los antecedentes de la primera trayectoria de financiarización en México pueden encontrarse a finales de la década de los setenta, en un panorama de crecimiento acelerado del crédito de origen externo y las exportaciones del país basadas en el petróleo. La expansión del crédito a otras economías subdesarrolladas implicó una modificación importante en el proceso de acumulación de capital en las economías deudoras, principalmente: el cambio de las tasas de interés locales por las internacionales, y el tipo de cambio era dependiente del beneficio esperado y la inversión.

En el periodo de 1983 a 1987, tuvo lugar la estrategia de estabilización macroeconómica mexicana, el cual representa la segunda etapa de transformación en la acumulación de capital. La estrategia utilizada por la teoría dominante se basó en dos instrumentos de estabilización macroeconómica: el déficit fiscal y el tipo de cambio, los cuales permitieron al país alcanzar la estabilidad de precios y el equilibrio de la balanza de pagos. Además, durante este periodo, se implementó una profunda reforma financiera, que consistió en la privatización de buena parte del sector bancario nacional, así como la eliminación del mecanismo de depósitos obligatorios, liberalización de los mercados locales y entrada de capitales, creación de grupos financieros con intervención de la banca extranjera, se reduce el papel de los bancos de desarrollo, al tiempo que obtiene independencia el banco central (Correa et al., 2012: 266). Asimismo, se construyeron las bases del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica –TLCAN-, el cual posibilitó una mayor apertura comercial y financiera, y a su vez, protegía los derechos de propiedad de los inversionistas, garantizando el libre flujo de transferencias de capital. En ese tenor, Correa

et al., (2012: 268) mencionan algo fundamental, en esta fase de la financiarización de la economía mexicana se consolidó el RADF pero considerando las características de una economía en desarrollo. Al respecto, destacan cuatro procesos:

1. La transformación de la administración en las tesorerías de las grandes empresas nacionales, cuyas ventas, operaciones y estrategias de inversión dependían de los criterios de rentabilidad establecidos en los mercados financieros.
2. La privatización de la seguridad social puso a disposición de los mercados financieros un flujo constante de los salarios de los trabajadores.
3. La presencia dominante de los bancos extranjeros en el mercado nacional hace posible la transferencia de flujos de ingresos de forma financiarizada hacia el exterior.
4. Con la reforma financiera y la búsqueda de finanzas públicas sanas se pierde la facultad de ejercer la política fiscal y monetaria, así como la regulación del crédito, despojando al gobierno de los principales instrumentos de política económica (Correa et al., 2012: 268).

El tercer periodo se enmarca en la crisis de 1994 a 1995, en el cual se fortalece el RADF en México, a la vez que evidenció las implicaciones que este tipo de crisis podría generar en una economía en desarrollo financiarizada, como el prolongado estancamiento económico. Señala Mendoza (2016: 98) que esta etapa se extiende hasta el ciclo de 2004 a 2007, y continua con la transferencia de la renta financiera a través del dominio de los bancos extranjeros, el manejo de las tesorerías de las grandes empresas, el gasto público destinado al pago de los servicios financieros y la contratación de las empresas privadas para realizar gran parte de las funciones públicas (Correa et al., 2012: 269). En suma, se dinamizaron los mercados financieros que promovieron la transferencia del beneficio financiero. Además, según Correa et al., (2012: 269) este periodo se caracteriza por la constante transferencia de renta financiera por medio de distintas vías, tales como el predominio de la banca extranjera, el manejo de las tesorerías de las grandes empresas, el gasto público destinado al pago de servicios financieros y la contratación generalizada de empresas privadas para realizar actividades del sector público.

Como resultado de la crisis financiera de 1994-1995, el sistema financiero mexicano experimentó una profunda reconfiguración en su estructura y funcionamiento. La creación

de nuevos intermediarios financieros no bancarios contribuyó al aumento de la liquidez en el sistema financiero. En cuanto a su funcionamiento, se transformaron la canalización y la captación de recursos bancarios (Levy & López, 2013: 336). Respecto a su estructura, el financiamiento a las actividades productivas decrece, mientras que el crédito al consumo y el hipotecario retoma el ritmo de crecimiento previo a la crisis de 1994-1995. Los intermediarios financieros no bancarios siguieron esta tendencia, ya que concentraron su cartera de crédito en el sector hipotecario, en detrimento del financiamiento a la inversión productiva. Ejemplo de ello es la disminución de los recursos obtenidos por la vía de pasivos tradicionales como los depósitos, mientras que los generados del fondeo interbancario interno y externo aumentan.

En el caso del sector bursátil, su desarrollo y modernización están determinados por la dinámica de los mercados internacionales de capitales y no por la necesidad de fondeo de las empresas locales. El mercado de capitales se caracteriza por su poca profundidad, ya que el mercado primario representa una baja proporción del total de las operaciones del mercado accionario respecto al monto de operaciones realizadas en el mercado secundario. Mientras que el mercado de dinero aún depende de la colocación de títulos públicos (Levy & López, 2013: 337).

En un contexto de financiarización periférica o subordinada, la apertura de la cuenta financiera implica que las condiciones de liquidez internacionales -resultado de la política monetaria y la aversión al riesgo de los países desarrollados- se transmitan prácticamente sin mediaciones hacia la periferia y se consoliden como un elemento determinante de su dinámica económica de corto plazo. En momentos de auge, por ejemplo, para neutralizar los efectos negativos del ingreso masivo de capitales, los bancos centrales periféricos acumulan grandes reservas internacionales. En contraparte, suelen incurrir en operaciones financieras con los bancos locales que, debido a la alteración de la estructura temporal de sus activos, estimulan el otorgamiento de créditos de corto plazo -en general, para financiar el consumo de los hogares- en detrimento de los créditos de largo plazo (CEPAL, 2018: 104).

Tal es el caso los fondos de pensiones, en el contexto de la estructura financiera basada en el mercado de capitales, los cuales cumplen una función en el financiamiento de la inversión. Así, al analizarse los diferentes márgenes de intermediación entre los

instrumentos financieros dominantes en el sistema financiero es posible verificar la protección que las autoridades monetarias otorgan a los inversionistas institucionales y, en general, al sistema financiero (Levy, 2006: 291).

Comentarios finales

Como se ha señalado en el capítulo, no existe una única definición o un concepto universal para la financiarización, sin embargo, destacan elementos comunes que permiten aproximarse a este proceso. Más allá del predominio financiero sobre lo productivo, comprende nuevas formas de valorización e instrumentos que le permitan al capital financiero incrementar sus ganancias, y se constituye como un elemento fundamental de las últimas décadas. En este contexto, destacan las pensiones como un nuevo espacio para explotar por parte del capital monopolista financiero; en el cual la financiarización resulta fundamental ya que permite convertir el ahorro en inversión a través de proveedores de servicios financieros, donde los inversionistas institucionales adquieren gran relevancia en la economía mundial, lo cual ocurre de forma simultánea con la liberalización financiera internacional y la transformación del modelo de gestión empresarial.

A partir de la revisión teórica realizada en los capítulos I y II, es posible comprender la evolución en los últimos años del régimen de acumulación capitalista y adoptar conceptos fundamentales para continuar desentrañando la dinámica de la financiarización, fondos de pensiones y pensiones en el país. Después del estudio de enfoques como la economía política marxista, la escuela de la regulación y el enfoque postkeynesiano, se define que la tesis doctoral seguirá la perspectiva desarrollada por Lapavistas y la escuela de Research on Money and Finance -RMF-.

Es evidente que gracias a la desregulación y liberalización financiera ha logrado consolidarse este régimen financiero, impactando todos los aspectos de la vida cotidiana, en particular para esta investigación interesan los efectos en las pensiones de los trabajadores y los instrumentos que emplea la financiarización. Destaca el papel fundamental de los inversionistas institucionales, así como de nuevos instrumentos financieros, que suponen mayores niveles de riesgo y especulación, con el fin de aumentar los beneficios y rendimientos.

El proceso de financiarización ha evolucionado de manera diferente en países desarrollados y subdesarrollados, por ello, el caso mexicano resulta de interés, al presentar trayectorias muy particulares que gestan las condiciones de lo que se ha denominado financiarización subordinada. De esta manera, se empiezan a descubrir algunas pautas a seguir con el fin de comprender la financiarización de pensiones en México, que ha estado determinada por las crisis financieras recientes y las tendencias que marca el capital monopolista financiero.

Con el fin de adentrarse al tema de las pensiones, en el siguiente capítulo se estudiará el origen de los actuales esquemas de seguridad social y se repasarán los diferentes modelos en el mundo, pasando por la región latinoamericana y de manera especial el caso mexicano.

CAPÍTULO III. MODELOS DE SEGURIDAD SOCIAL

Introducción

El contexto y condiciones en las que surge la seguridad social son muy distintas a las actuales. La seguridad social en el mundo tiene como origen la protección de los derechos que derivan de la dignidad de las personas, la cual debe ser el centro del orden civil y social, y de todo sistema de desarrollo técnico y económico. Estos derechos personales y sociales deben ser reconocidos, promovidos y garantizados por el Estado, de manera que el principio de solidaridad asegure el bien común y el bienestar social de los ciudadanos (González, 2003).

Así, la seguridad social puede definirse como el conjunto de mecanismos diseñados para garantizar los medios de subsistencia de los individuos y sus familias ante eventualidades, como accidentes o enfermedades, o ante la vejez o el embarazo. La falta de acceso a los servicios de protección social vulnera la capacidad de los individuos para enfrentar contingencias fuera de control que pueden disminuir de manera importante su nivel de vida y el de sus familias (CEPAL, 2006). Los orígenes de los sistemas de bienestar son diversos, y de acuerdo con Pierre:

“La historia y la antropología registran un amplio panorama de relaciones e instituciones que materializan ese vínculo entre las generaciones económicamente activas y las inactivas” (Pierre, 2015: 48).

Existen diversos sistemas de pensiones en el mundo, los cuales buscan que los trabajadores logren acceder a un nivel mínimo de subsistencia para su retiro; ya sean administrados por el sector público o privado. Según la OIT, los sistemas de seguridad social destinan ingresos básicos en caso de desempleo, enfermedad y accidente laboral, vejez y jubilación, invalidez, embarazo, cuidado de los hijos y pérdida del sostén de la familia. En ese sentido, el Convenio 102 de la OIT es el instrumento internacional más relevante para garantizar los derechos mínimos de los trabajadores en materia laboral, otorgándoles asistencia médica, prestaciones monetarias de enfermedad, desempleo de vejez y familiares de maternidad, por mencionar algunos, lo cual contribuye a construir sociedades más solidarias, equitativas e inclusivas (CEFP, 2013).

Para adentrarse al tema es necesario comprender la naturaleza jurídica de las aportaciones de la seguridad social, así como su definición. Como se ha mencionado, la seguridad social puede analizarse desde distintas perspectivas, por un lado, como el conjunto de políticas públicas inspiradas en un principio de justicia social que garantiza a todos los ciudadanos el derecho a un mínimo vital, independiente de relaciones contractuales o contribuciones; este concepto descansa en la noción de un campo de bienestar social vinculado a la cobertura de las necesidades como la pobreza, vejez, discapacidades, desempleo; basado en la obligación de establecer un sistema íntegro que otorgue tranquilidad y bienestar para todos, y sustentado en los principios universales que dictan las declaraciones de los derechos humanos. Por otro lado, como un concepto dinámico acotado a las relaciones laborales, en tanto que sólo reconoce el derecho a la seguridad social a los trabajadores y a sus familias (Hayashi, 2013b: 1).

El principio de jubilación ha permitido limitar el tiempo de explotación, las restricciones del trabajo infantil y la jornada laboral. En ese sentido, y como consecuencia de la extensión del trabajo asalariado y de la esperanza de vida de los trabajadores, la problemática de la jubilación en el capitalismo forma parte de una discusión de mayor alcance referente a los límites de la explotación del trabajo (Pierre, 2015: 48). Además, el constante aumento de la edad de retiro que exige el capital ocurre de forma paralela con el crecimiento de las tasas de desempleo y el incremento de los trabajadores mayores. Lo anterior obedece a los cambios demográficos de la población, sobre todo al aumento de la esperanza de vida en todo el mundo en las últimas décadas.

De acuerdo al Banco Mundial (1994), son tres los pilares que sostienen los sistemas pensionarios: esquemas provistos y administrados por el sector público, pensiones fondeadas con aportaciones a cuentas individuales y administradas por el sector privado y aportaciones voluntarias (Ham et al. 2008: 20). Para el 2007, el Banco Mundial definió el panorama de los esquemas de pensiones, tales son, de primer nivel -básica, focalizada, mínima- y segundo nivel -beneficio definido, contribución definida-. En esencia todos los esquemas de pensiones se basan en alguno de estos pilares o en esquemas combinados.

Los sistemas de protección social a nivel mundial se enfrentan al reto de proporcionar una cobertura plena y efectiva a los trabajadores en todas las formas de empleo, incluidas las modalidades que carecen de protección social, tales como, los

trabajadores a tiempo parcial, con contratos temporales, en plataformas digitales, los autónomos y con relaciones laborales poco claras. Por lo tanto, es necesario fortalecer y adaptar los sistemas de protección social para que puedan incidir en la prevención y reducción de la pobreza, la seguridad de los ingresos y la reducción de la desigualdad (Behrendt & Nguyen, 2018). Es decir, adecuar los sistemas de protección social a las circunstancias y demandas cambiantes mediante la combinación de mecanismos contributivos y no contributivos.

Foster et al. (2011) señalan que la competencia internacional dio paso a una nueva forma de capital monopolista financiero global. Bajo este esquema, la producción mundial es dominada en su mayoría por pocas empresas transnacionales y multinacionales con capacidad de ejercer un poder monopólico considerable. Paralelamente se generó una gran ofensiva sobre el trabajo, lo que precarizó los salarios de los trabajadores y marcó el fin del Estado de bienestar. Para el caso mexicano, los salarios han sido de los más afectados, perjudicando a los trabajadores y con ello, su consumo.

En este escenario, el capital monopolista financiero consiguió generar grandes fortunas, concentró el ingreso en un pequeño grupo privilegiado. No obstante, no garantizó la estabilidad estructural de la reproducción del capital, pero si buscó nuevos espacios de valorización, incluyendo las pensiones. Así, el trabajo se vuelve dependiente de nuevas formas de acumulación de capital basadas en mayores niveles de riesgo. Este proceso es conocido como bursatilización de pensiones, discurso que se oculta, haciendo creer que el trabajador se está empoderando como accionista (Soederberg, 2010b: 224). Esta problemática se está generando en México y atenta contra el nivel de vida del jubilado medio. Por ello, este proceso es un espacio que merece atención y estudio a profundidad.

3.1 Panorama de la seguridad social en el sistema capitalista actual

La etapa actual, que comenzó con la crisis del modelo de regulación fordista de fines de los sesenta, ha tenido como eje central la mundialización, mayor intercambio comercial, financiero, productivo y tecnológico. Estos procesos ocurren paralelamente con cambios en las políticas económicas que promueven la apertura y liberalización (Olesker, 2004: 24). Esta nueva fase de desarrollo de la economía mundial define un nuevo perfil de acumulación mundial que busca recomponer la tasa de plusvalía y permitir el alza de la tasa de ganancia mundial. Lo anterior es posible mediante una transformación tecnológica, sobre

todo en los países más desarrollados, y un deterioro de las condiciones de trabajo a nivel global, en especial en los países subdesarrollados (Olesker, 2004: 25).

Los cambios con relación al trabajo han sido profundos a nivel mundial, y más evidentes en países subdesarrollados, como los de América Latina. La situación de los trabajadores en el modelo de acumulación anterior era regulada a través de esquemas que protegían a los trabajadores y a sus familias (Olesker, 2004: 28). Sin embargo, en la fase actual, la disminución de los costos salariales se logra mediante la reducción del empleo y la desregulación laboral. Esta etapa se caracteriza por una baja capacidad de creación de empleo, procesos de generalizados de privatización, desnacionalización, concentración, centralización y extranjerización de capitales.

La libre circulación internacional de mercancías y capitales otorgó mayor libertad de actuar a las transnacionales. Es decir, las políticas implementadas buscaron impulsar la liberalización y apertura, además, promovieron una visión focalizada de las políticas sociales, lo cual generó fragmentación social. Ejemplo de lo anterior son las políticas de reducción de salarios con el fin de incrementar la competitividad dentro del libre comercio; los préstamos del Banco Mundial llamados de “ajuste estructural”, los del Fondo Monetario Internacional para revertir el desequilibrio financiero y los del Banco Interamericano de Desarrollo para políticas sociales (Olesker, 2004: 31).

Acerca de la financiarización en la época del capital monopolista financiero, Guillén (2005: 262) menciona:

Este régimen de acumulación se basa en las finanzas y las formas de financiarización que provocan; donde los actores más importantes en la economía mundial no son los grandes grupos industriales transnacionales sino las instituciones financieras no bancarias, o sea, aquellas que no tienen poder de creación crediticia. Dichas instituciones buscan obtener beneficios a través de la liquidez que colectan mediante un circuito D-D'. Se trata de los fondos de pensión, los fondos mutuos, los fondos especulativos y las aseguradoras. Estas instituciones financieras poseen grandes recursos financieros y han sido las principales beneficiadas de la globalización financiera. A pesar de ser instituciones financieras no han abandonado la industria. Gran parte de sus recursos financieros -provenientes de las cotizaciones patronales de ahorro salarial en el marco de los sistemas de jubilación por capitalización- se constituye por paquetes de acciones. La posesión de dichas acciones les permite desempeñar un papel central en las estrategias de inversión de los grupos industriales, mediante lo que se denomina el gobierno de empresa, o *corporate governance* (Guillén 2005: 262).

De acuerdo a Guillén (2005: 265), el esquema de gobierno de empresa, tiene como único objetivo la maximización del valor en bolsa, originando una financiarización creciente de la

empresa, en el cual los accionistas toman el control y buscan garantizar un ingreso mínimo al capital. Bajo estas condiciones, predomina la rentabilidad financiera sobre la económica, lo cual tiene efectos desfavorables en el nivel de actividad y empleo de las empresas, y los asalariados, clientes, proveedores y subcontratistas se convierten en herramientas para aumentar el valor de las acciones.

En este escenario, el riesgo económico de no asegurar ingresos futuros o de valor económico agregado-valor de mercado agregado -EVA-MVA- futuro no lo absorben los accionistas, sino las empresas. Por el contrario, los inversionistas institucionales²² han mostrado gran capacidad de transferir sus riesgos en tres sentidos: hacia las empresas, asalariados y países subdesarrollados (Guillén, 2005: 268). Sobre la transferencia hacia los asalariados, cabe resaltar el cambio entre la correlación de fuerzas de accionistas, directivos y asalariados. Desde los noventa, con la implementación del régimen financiero-rentista, se observa un dominio de los accionistas mediante los inversionistas institucionales, imponiendo la rentabilidad financiera como propósito, y donde la masa salarial funciona como variable de ajuste. En otras palabras, para mantener el rendimiento del capital, se reducen los costos -empleo y salarios-. En ese sentido, los asalariados son el socio de menor peso, pues son los que asumen el riesgo coyuntural o específico de la empresa (Guillén, 2005: 268). Por tanto, la flexibilización de la organización del trabajo y la precarización del empleo son parte de los mecanismos usados para transferir los riesgos hacia los asalariados.

En resumen, el gobierno de empresa ha sido un esquema perjudicial para las empresas y sus asalariados. Donde el aumento del valor en bolsa se consigue de forma artificial a través de diversas manipulaciones, incluso presionando a la baja el empleo y las remuneraciones de los asalariados, y, por ende, sus prestaciones sociales.

Según Soederberg (2010b: 226) el capital financiero sirve a la clase capitalista por lo menos en tres formas interconectadas. En primer lugar, los trabajadores, tienen una fuerte participación en la preservación del sistema que los explota porque la destrucción del sistema capitalista implica la aniquilación de sus ahorros. Segundo, con cada crisis, los

²² Los *inversionistas institucionales* son entidades financieras que administran grandes cantidades de dinero para invertirlo en valores bursátiles. Representan los inversionistas más importantes dentro del mercado de valores, debido a que administran y concentran el ahorro de un gran número de personas. Incluyen a los fondos mutuos, los fondos de pensión privados, sociedades de inversión y a las compañías aseguradoras (Correa & Girón, 2004).

trabajadores desposeídos se vuelven cada vez más dependientes del sistema de crédito, exponiéndose así a la disciplina, desmovilización, y la individualización de las tendencias de la deuda -agencias de cobro, calificación de bonos, prisiones, tribunales, etcétera-. Tercero, los trabajadores han sido relegados al creciente ejército de reserva de subempleados y desempleados. Esto, a su vez, sirve para erosionar la solidaridad, debilitando la acción colectiva contra el carácter capitalista y clasista de la bursatilización.

Comprender estas dinámicas y procesos resulta fundamental para adentrarse al desarrollo de la seguridad social y entender su comportamiento actual, que se encuentra estrechamente vinculado al mercado laboral y el sector financiero.

3.1.1 La jornada laboral y la lucha por la seguridad social

La reproducción de la fuerza de trabajo implica dos procesos combinados: a) manutención del trabajador en cuanto a la renovación de sus fuerzas, atención de sus necesidades materiales en lo que respecta a alimentación, ropa, vivienda, higiene, transporte, salud, recreación, etcétera, y b) reposición del trabajador, cuando éste se retira de la fuerza de trabajo por jubilación, invalidez o fallecimiento (Singer, 2005: 139). Sin embargo, para que dicha reposición sea posible, es necesario otorgarle al trabajador los medios para que pueda alimentar y cuidar a sus hijos, satisfaciendo sus necesidades materiales hasta que tengan la edad permitida para ofrecer su fuerza de trabajo en el mercado. Así, la reproducción de la fuerza de trabajo, es un proceso vinculado a la propia circulación del capital (Marx & Engels, 1985: 62).

De tal forma que, parte del capital obtenido por el empresario con la venta de mercancías, se destina al pago de salarios lo que permite al trabajador adquirir los medios materiales necesarios para su manutención y reposición. Mientras que otra parte del capital dinerario se reinvierte en la producción y compra de medios de producción.

En ese tenor, señala Damián (2016) que el establecimiento del nivel salarial y la extensión de la jornada laboral, así como el monto de los beneficios concedidos por los sistemas de seguridad social y las condiciones para acceder a ellos se ubican en el centro de la lucha de clases. De acuerdo con Damián (2017), la disputa se da en tres ámbitos: en la determinación del tiempo de vida laboral y no laboral -hasta que edad se debe trabajar-, la determinación de los montos de aportación y a quién le corresponde aportar -empleador,

trabajador y gobierno-; por último, la tasa de reemplazo²³ a la que el trabajador tiene derecho.

Mientras que Ramírez (2019: 213) destaca dos elementos para comprender dinámica de las pensiones, tales son la forma de financiarlas y la de construir los beneficios. Para su financiamiento se consideran dos momentos en el ciclo de vida de las personas, el primero, referente al periodo activo del trabajador donde se obtienen beneficios mediante su trabajo y aporta un porcentaje de su salario para su seguridad social, y, el segundo, correspondiente al retiro por edad o jubilación, periodo de vida pasiva para el trabajador y momento en el que las pensiones se convierten en la única posibilidad de ingreso. Los beneficios, las jubilaciones y pensiones dependerán del régimen al que este suscribió el trabajador.

El establecimiento y características de los sistemas de seguridad social están definidos por el balance de poder y la lucha de clases. Pues estos sistemas permiten la retribución de parte importante de la riqueza entre el capital y el trabajo, por lo que el capital siempre buscará reducir sus aportaciones, las pensiones y los beneficios para los trabajadores, al tiempo que tratará de prolongar su tiempo de vida laboral (Damián, 2016; Marx & Engels, 1985: 63).

Desde el punto de vista del trabajador, éste buscará garantizar condiciones que le permitan un retiro digno y reducir en lo posible el tiempo de vida laboral. Como observaron Marx & Engels:

El valor de la capacidad de trabajo está determinado por el valor de lo que es necesario para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la capacidad de trabajo. Así, el valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, y el otro tiene un carácter histórico o social. Su límite mínimo está determinado por el elemento físico; o sea, que para lograr mantenerse y reproducirse, para perpetuar su existencia física, la clase obrera tiene que acceder a los artículos de primera necesidad fundamentales para vivir y multiplicarse [...] En la determinación del valor de la capacidad del trabajo interviene también el nivel de vida tradicional de cada país [...] Este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse, o incluso extinguirse [...] En cuanto a la determinación de los salarios, ésta depende de la lucha constante entre el capital y el trabajo; donde el capitalista busca por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona siempre en el sentido opuesto (Marx & Engels, 1985: 62-63).

²³ Entendida como la relación entre pensión/jubilación. Es decir, el monto de la pensión como porcentaje del ingreso o salario previo a la jubilación.

Mencionan Damián (2016: 152) y Singer (2005: 160) que, en el *Capital*, Marx no hace referencia específica a los sistemas de seguridad social, ya que no estaban desarrollados. Pero sus reflexiones sobre la determinación de la jornada máxima de trabajo permiten acercarse al tema. Como se ha mostrado, para Marx la jornada máxima está determinada, por un lado, por la *barrera física de la fuerza de trabajo*. Durante un día el hombre sólo puede gastar una cantidad determinada de fuerza vital, considerando que parte de ese día, la fuerza debe reposar, dormir, y durante otra parte tiene que satisfacer otras necesidades físicas, alimentarse, asearse, vestirse, etcétera. Por otro lado, la prolongación de la jornada laboral está delimitada por *barreras morales* o de carácter social. El hombre necesita tiempo para la satisfacción de necesidades espirituales y sociales. El volumen y modos de satisfacción de dichas necesidades dependerán del nivel de desarrollo de la sociedad, del estado general de su cultura y de las condiciones de formación de los trabajadores. Los cambios en la jornada laboral deben surgir en esos límites, para asegurar el establecimiento de una fuerza de trabajo de calidad normal (Cañizares, 2015; Marx & Engels, 1985: 62).

Sobre la jornada laboral, Cañizares (2015: 134) señala que en el siglo XX, después de la Primera Guerra Mundial, mediante el tratado de Versalles, se generalizó la fijación de la jornada laboral de 8 horas en todos los países capitalistas²⁴.

3.1.2 Sistemas de seguridad social en el capitalismo

Los sistemas de pensiones tienen su origen en un sistema más amplio: la seguridad social. Esta se conforma a partir de varios esquemas de protección para la sociedad, los cuales se describen a continuación:

Previsión social: Se denomina así a la función que realiza un conjunto de instituciones, que busca proteger a todas las personas o sectores de la población contra acontecimientos susceptibles de afectar económicamente sus condiciones normales de vida: enfermedades,

²⁴ La jornada laboral se define como el tiempo durante el cual el trabajador reproduce el equivalente del valor de su fuerza de trabajo, y crea la plusvalía, parte de esa fuerza de trabajo que no le paga el empleador en el capitalismo, y que en el socialismo él aporta al fondo social en beneficio de toda la sociedad en calidad de plustrabajo. La jornada de trabajo tiene límites, dentro de los cuales puede variar su duración, los cuales pueden ser físicos, morales o legales; los primeros se relacionan a la existencia corporal del trabajador, los segundos a la dignidad humana y los últimos a los que determina la ley (Cañizares, 2015: 135).

accidentes, vejez, paro laboral forzoso, maternidad, invalidez, etcétera. (Cañizares, 2015). Así, cuando algún beneficiario de estas instituciones tiene alguna de las situaciones anteriores puede aspirar a compensaciones económicas, prestaciones en especie o servicios de asistencia médica. La previsión social adquiere las formas de mutualismo, jubilaciones, pensiones y asistencia social. Los sistemas previsionales tienen generalmente como objetivo garantizar un nivel adecuado de consumo durante la etapa pasiva del individuo ofreciendo mecanismos de aseguramiento y de prevención de la pobreza, por lo cual, los mismos ocupan un rol importante como mecanismo de provisión de seguridad económica en la vejez (Oliveri, 2016).

Mutualismo: se organiza a través de asociaciones que se conforman voluntariamente de acuerdo a las regulaciones legales vigentes, para proteger a sus asociados ante los riesgos de enfermedad, paros laborales, maternidad, muertes, entre otras. Se pueden encontrar algunas dedicadas a servicios de salud para las clases medias, por ejemplo, donde los asociados aportan cuotas monetarias periódicas, contemplando no sólo a los trabajadores asalariados, sino también empresarios, amas de casa, trabajadores por cuenta propia, menores.

Las personas que pertenecen al **sistema de jubilaciones** aportan una cuota periódica a lo largo de su vida laboral y una vez retiradas de esta actividad, tienen derecho a recibir asistencia de por vida, generalmente mensual²⁵. Este sistema, es el más difundido en la sociedad, y se encargan diversas cajas de jubilaciones (Cañizares, 2015: 215). Sin embargo, este régimen resulta insuficiente como sistema de previsión, dada la naturaleza del sistema capitalista, al presentar una mala administración de los fondos, ya sea con la disminución de la jubilación o el mal uso de los fondos existentes.

Finalmente, la **asistencia social** se convierte en un complemento de las instituciones de previsión social, y comprende la protección a personas que no pertenecen a los esquemas anteriores, tales como, niños abandonados, ancianos, incapacitados para trabajar.

De acuerdo a Marco (2004), el principal objetivo de la seguridad social es garantizar derechos sociales, como percibir una pensión y otorgar seguridad económica a las personas adultas mayores, en su calidad de ciudadanos. La seguridad social supone que la sociedad

²⁵ La jubilación se concibe como una determinada suma de dinero que reciben habitualmente quienes se retiran de la actividad laboral. En ese sentido, las pensiones son las que reciben sus herederos. Así también la jubilación de los militares se concibe como pensión (Cañizares, 2015: 216).

fija el deber social de trabajar, por lo se ve obligada a responsabilizarse por la atención de las enfermedades y accidentes que se sufran e incapaciten de manera temporal o permanente para el cumplimiento del trabajo, y que al término de la vida laboral, con la llegada de la vejez, asegure el derecho al descanso y garantice al trabajador goce el fruto de sus esfuerzos individuales y colectivos anteriores (Cañizares, 2015: 216).

Mientras que Ramírez (2019: 213) menciona que las pensiones han sido definidas como medios de mantenimiento o de compensación de ingresos monetarios ante los riesgos que los trabajadores enfrentan a lo largo de su vida laboral -enfermedad, riesgos de trabajo, discapacidad, invalidez, vejez, muerte-. Para lo cual, destacan dos elementos: la forma de financiarlas y la de construir los beneficios. Para su financiamiento, se conciben dos momentos en el ciclo de vida de las personas, uno denominado de acumulación, referente al periodo de su vida activa como trabajador donde cotiza mediante aportaciones y ahorro; y el otro periodo, identificado con el retiro, periodo de vida pasiva para el trabajador y momento en que las pensiones se convierten en única posibilidad de ingresos (Ramírez et al., 2018: 146).

En el capitalismo no ha sido claro hasta qué edad las personas deben trabajar. En sus inicios, el trabajador laboraba hasta su muerte y en caso de enfermedad o invalidez, la familia o la iglesia se hacían cargo. Sin embargo, la familia y la iglesia fallaron a medida que evolucionó el sistema; y la fuerza de trabajo dependía de un trabajo asalariado para su sobrevivencia, apareciendo esquemas que buscaron solucionar la manutención de viudas, huérfanos, enfermos e inválidos (Damián, 2016: 153).

Al respecto, menciona Cañizares (2015: 217) cómo un constituyente francés de finales del siglo XVIII, expuso la idea de la jubilación para empleados y funcionarios del Estado, lo que se concretó en la ley de 1790. Sin embargo, fue hasta la Primera Guerra Mundial que se plasmó en los textos constitucionales y en correspondencia a los principios establecidos en el Tratado de Versalles, que se instituyeron los seguros por enfermedad y las pensiones o retiros por vejez, además del seguro contra la desocupación.

En Europa tomó tiempo el desarrollo de la seguridad social, debido al estado financiero de cada país y la oposición capitalista, en donde el Tratado de Versalles tuvo gran impacto en las constituciones redactadas en la posguerra, quedando la seguridad social plasmada en las constituciones de Weimar (1919), Austria (1920), Ex Yugoslavia (1921),

Rumania (1923), Estonia y Brasil (1937), mientras que la Rusia soviética la incluyó en su Código de Trabajo en 1922. Caso contrario, fue el de América Latina, la adopción de la seguridad social fue mucho más rápida; basada en la experiencia alemana y solamente se excluyó el paro (Mesa-Lago & Müller, 2002).

De acuerdo a Cañizares (2015: 219) que el desarrollo de la seguridad social en Alemania en 1880, como institución jurídica laboral²⁶, responde a las siguientes etapas:

- 1) Establecimiento en 1883 del seguro por enfermedad, que dejó el Estado a las sociedades de ayuda mutua ya existentes. Donde la cotización patronal constituía la tercera parte y el resto lo cubrían los trabajadores.
- 2) En 1884 se creó la seguridad por accidentes del trabajo. Eran administrados por sociedades patronales y éstas la financiaban.
- 3) En 1889 surge el seguro por invalidez y vejez encargado a cajas de pensiones, con representación entre el obrero-patrón-Estado a partes iguales en contribución.

No obstante, como se ha mencionado, hubo resistencia por parte de la clase capitalista hacia la seguridad social, argumentando el fomento a la corrupción de la clase obrera, eliminar el amor al trabajo y el espíritu de ahorro, los costos de los fondos y su complicada distribución, así como el aumento del flujo de capital en el mercado. Por el contrario, con la introducción de la seguridad social en Alemania creció el consumo de alimentos, se redujo la asistencia de trabajadores a las casas de empeño y aumentó el ahorro. Por lo cual, otros países adoptaron diversos sistemas de seguridad social después de la experiencia alemana -ver cuadro 3.1-.

Cuadro 3.1 Desarrollo de los sistemas de seguridad social

| Sistemas de seguridad social | | | | | |
|------------------------------|-----------------|-----------------|------------------|-------------------|----------------------------------|
| Invalidez | Vejez | Enfermedad | Maternidad | Accidente laboral | Desempleo |
| Alemania (1889) | Alemania (1889) | Alemania (1883) | Dinamarca (1892) | Alemania (1884) | Reino Unido (1911) ²⁷ |

²⁶ La seguridad social como institución surge con Bismark en Alemania a petición del Emperador Guillermo II, con el objetivo de contrarrestar los métodos revolucionarios de la democracia liberal (Cañizares, 2015).

²⁷ En 1905 Francia instituyó el primer programa nacional de desempleo con carácter voluntario, basado en el sistema de Gante, Bélgica. En 1911 el Reino Unido estableció el primer sistema nacional obligatorio de seguro de desempleo (OIT, 2009: 5).

| | | | | | |
|-------------------------|----------------------|----------------------------|--------------------|-----------------------------|------------------|
| Austria (1906) | Nueva Zelanda (1878) | Dinamarca (1892) | Austria (1888) | Austria (1887) | Australia (1945) |
| Nueva Zelanda (1908) | Dinamarca (1891) | Austria (1888) | Suecia (1891) | Noruega y Finlandia (1895) | |
| Italia (1910) | Austria (1906) | Hungría y Suecia (1891) | Francia (1896) | Dinamarca (1898) | |
| Reino Unido (1911) | Italia (1910) | Francia (1894) | Noruega (1909) | Italia (1899) | |
| Suecia y Holanda (1912) | Suecia (1912) | Noruega (1909) | Italia (1911) | Suecia (1901) | |
| | | Reino Unido y Suiza (1911) | Reino Unido (1911) | Nueva Zelanda (1902) (1918) | |
| | | Rusia y Holanda (1912) | | Hungría (1907) | |
| | | Australia (1945) | | Suiza y Bélgica (1911) | |

Fuente: Elaboración propia con datos de AISS (2017); OIT (2009)

3.2 Caracterización de los sistemas de seguridad social

a) Alemania

Como se ha señalado, el primer sistema de seguridad social moderno fue implementado en 1871 en Alemania, cuando Bismarck estableció un sistema único y centralizado que protegiera económicamente a todos los grupos vulnerables de riesgos mayores, incluyendo trabajadores agrícolas, éste debía ser financiado por: trabajadores, empleadores y gobierno (Sigerist 1994: 484). La creación del seguro social en Alemania fue el ejemplo a seguir por el resto de los países europeos y posteriormente en el mundo (Gutiérrez et al. 1996: 5). Alemania se convirtió en el primer país del mundo en adoptar un programa de seguro social para la vejez, diseñado por Otto von Bismarck. El objetivo de introducir el seguro social en Alemania fue promover el bienestar de los trabajadores –a fin de que la economía alemana siguiera funcionando con la máxima eficiencia– y evitar la demanda de opciones socialistas más radicales (OIT, 2009: 2).

Con el establecimiento de las leyes sobre el seguro de enfermedad -1883-, el programa de indemnización en accidentes de trabajo -1884- y el seguro de invalidez y vejez de 1889, que constituyó un primer sistema obligatorio de jubilación; esta pensión se otorgaba a los 70 años, y su valor era proporcional al número de cotizaciones del asegurado. Posteriormente, en 1899 se reformó esta última ley para extenderse a los

trabajadores independientes. Estas leyes establecieron en Alemania, por primera vez, un sistema de protección obligatoria, brindando un completo sistema de seguridad de los ingresos basado en los principios de la seguridad social.

El sistema implementado por Bismark representa un importante modelo de seguridad social, ya que plantea una relación bilateral, donde tanto el asegurado como el empleador realizan contribuciones proporcionales. Se trata de seguros obligatorios donde existe una proporcionalidad entre las cotizaciones efectuadas y las prestaciones recibidas, y empleadores y trabajadores son corresponsables del financiamiento de la seguridad social.

Después de la Primera Guerra Mundial, los sistemas de seguros sociales se expandieron a otras regiones, y la protección social se incluyó en los programas de las organizaciones internacionales recientemente creadas, como la OIT y la Conferencia Internacional de Uniones Nacionales de Mutualidades y Cajas de Seguro de Enfermedad – creada en 1927, y que luego se convertiría en la Asociación Internacional de la Seguridad Social -AISS- (OIT, 2009).

b) Reino Unido

De acuerdo a la OIT (2009) en 1598, con las Leyes de Pobres -Poor Laws-, se establece una de las primeras formas de asistencia social patrocinadas por un gobierno. El sistema británico de ayuda para los pobres, incluyó a la población no activa, uno de los primeros sistemas de seguridad social, estableciendo un sistema de ayuda pública, legal y obligatorio (Villarespe, 2002: 45).

De acuerdo a la OECD (2014), pueden encontrarse antecedentes a la seguridad social desde 1744, donde dos pastores presbiterianos fundaron en Escocia el primer fondo de pensiones. Los cuales decidieron implementar un fondo de seguro de vida que proporcionara pensiones a las viudas de clérigos y huérfanos de pastores muertos. Propusieron que cada uno de los pastores de su Iglesia aportara una pequeña parte de su salario al fondo donde se invertiría el dinero. Si un pastor moría, su viuda recibiría los dividendos de los intereses del fondo. Ello le permitiría tener una vida cómoda el resto de sus días.

Los trabajadores, sobre todo gremios artesanales, también crearon cajas mutualistas -algunas de ellas aún operan- para protegerse ante incidentes. La manutención de los que

están fuera de la relación formal de trabajo, que no pueden laborar y que carecen de seguridad social, queda en manos de la familia y del Estado, bajo esquemas precarios (Villarespe, 2002). Los sistemas de seguridad social tienen como objetivo proteger a las personas ante contingencias como el desempleo, o en etapas como la vejez, sin importar si son formales o informales, deben aspirar a este derecho. Por ello, buscan mantener un flujo casi constante de ingresos monetarios para los trabajadores y sus familias, en caso de invalidez, vejez, viudez y orfandad.

Indica Villarespe (2002: 45) que en 1880 se aceptó la propuesta de la reforma social, y la política pública actuó en dos sentidos: por un lado, hacia la provisión de los esquemas del seguro obligatorio, y por otro, hacia la regulación y burocratización del trabajo temporal. El seguro ofrecía una efectiva pero limitada ayuda contra las consecuencias de los accidentes, las enfermedades, o la vejez.

En 1942, durante el desarrollo de la Segunda Guerra Mundial, el Gobierno del Reino Unido publicó el Plan Beveridge –o Beveridge Report, llamado así en honor a su autor principal, Lord Beveridge– que dio lugar a la creación del primer sistema unificado de seguridad social (OIT, 2009: 2). El también conocido como Informe sobre el Seguro Social y sus servicios conexos, fue firmado en noviembre y publicado en diciembre de 1942. Este informe se basó principalmente en el seguro nacional de enfermedad -el cual surgió 30 años antes- y en el seguro de desocupación, establecido en 1911 por Churchill.

En Beveridge, se buscó generar un Plan de la seguridad social como parte de un mayor grupo de reformas sociales que buscaban resolver la necesidad, enfermedad, ignorancia, suciedad y ociosidad (Gutiérrez et al. 1996: 6). Los planes y servicios propuestos incluían seguro de enfermedad, desocupación, pensiones a la vejez, a las viudas y huérfanos, compensación a los trabajadores por accidentes y enfermedades del trabajo, pensiones para la asistencia pública y para la asistencia a los ciegos.

La seguridad social era entendida como el mantenimiento de los ingresos necesarios para la subsistencia (Gutiérrez et al. 1996). Buscando, por un lado, incluir a la mayor cantidad de ciudadanos y no sólo a los trabajadores asalariados; y por otro, conceder nuevos beneficios de dinero para entierros, maternidad, educación para la salud, cuidados médicos y post médicos, así como extender los beneficios en casos de desocupación e incapacidad. El plan se basó inicialmente en contribuciones a cargo de los ciudadanos y los

patrones, así como en subsidios por parte del Estado que se dirigían a los hijos, la asistencia nacional y los servicios sanitarios y de rehabilitación gratuitos. Con base en este informe se establecieron, entre 1942 y 1945, cinco regímenes de seguridad social: seguro nacional, seguro contra accidentes de trabajo, subsidios familiares, asistencia y servicio nacionales de salud.

Asimismo, otros países europeos siguieron el ejemplo de extender la protección social a toda la población. Tal como lo hizo Francia con Pierre Laroque al constituir un sistema nacional de seguridad social en 1946. Además, posterior a la 2GM, en 1944, tuvo lugar la Declaración de Filadelfia de la OIT, en la cual se hacía un llamamiento a favor de ampliar las medidas de seguridad social y de promover, a escala internacional o regional, una cooperación sistemática y directa entre las instituciones de la seguridad social, el intercambio regular de información y el estudio de los problemas comunes relativos a la administración de la seguridad social (OIT, 2009: 2).

Para 1945, la Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó la Declaración Universal de los Derechos Humanos, cuyo artículo 22 reconoce que: “Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social”. En 1952, la OIT adoptó el Convenio sobre la Seguridad Social, y en 2001 impulsó una Campaña Mundial en materia de Seguridad Social y Cobertura para Todos.

c) Estados Unidos

La seguridad social se volvió más relevante a partir de la Depresión de 1929, ya que un gran número de personas adultas, sobre todo los mayores, perdieron sus ahorros, aunado al panorama de desempleo. En ese contexto, de una tercera parte a la mitad de la población anciana dependía de amigos o familiares para su manutención, mientras que las agencias de asistencia eran financiadas principalmente a través de la caridad y fondos locales que resultaron insuficientes.

Hacia 1934, durante el gobierno de Roosevelt, treinta estados contaban ya con pensiones para los mayores necesitados, y al agudizarse la crisis económica, los beneficios individuales se limitaron aún más para repartir los fondos disponibles entre la mayor cantidad posible de gente, ayudando a uno de cada seis (Gutiérrez et al. 1996: 10). Los mecanismos de ayuda para los ancianos incluyeron al “Towsend Old-Age Revolving

Pension Plan”, y el plan “Share the Wealth”. Bajo el plan Townsend cada ciudadano mayor de 60 años recibiría una pensión mensual, siempre y cuando se retirara de trabajar y gastara todo el dinero durante el mes.

En 1935, el presidente Roosevelt aprobó la Ley de la seguridad social, que acuñaba un nuevo término que combina “seguridad económica” con “seguro social”. Promulgando el Programa Federal de Aseguramiento Social, conocido como Seguridad Social (*Social Security Act*), el cual adoptó el derecho a jubilarse en un sistema de seguridad social que se extendió al mundo capitalista de la posguerra (Pierre 2015: 48).

La Ley del Seguro Social estableció un seguro para la vejez, desempleo, pagos a los impedidos, ayuda a los hijos dependientes y a sus madres, pensiones para los ancianos necesitados y salubridad pública. Fue administrado federalmente y financiado mediante impuestos cobrados sobre el pago de la nómina de los empleados y sus patrones; este sistema se aplicó solo a trabajadores de la industria y el comercio (Gutiérrez et al. 1996: 11).

d) América Latina

Como se ha observado, los planes de Bismarck y Beveridge sentaron las bases de la expansión de la seguridad social en el mundo. En el caso de América Latina, ésta tuvo una incorporación tardía al capitalismo moderno, lo cual supuso la configuración de esquemas de protección social precarios e insuficientes.

Después de la 2GM, con el auge de los gobiernos nacionalistas y desarrollistas, se generó una redistribución de la riqueza en muchos países, ampliando los derechos y los esquemas de seguridad social que siguen vigentes. Sin embargo, las recurrentes crisis económicas observadas desde los setenta, instauraron una serie de reformas al Estado de bienestar, incluyendo las reglas para tener acceso a la seguridad social (Guillén, 2014: 17).

La llegada y la consolidación de las políticas neoliberales a partir de la segunda mitad de la década de los setenta, impuso un modelo de privatización y destrucción de los sistemas de protección que se habían logrado, bajo la condición de la renuncia del Estado a la dirección del desarrollo económico. La instauración de los sistemas de seguridad social implicó una formalización de toda la fuerza de trabajo, lo cual no ha ocurrido en América Latina. A medida que los mercados se volvieron más universales, hegemónicos y

globalizados, el bienestar de los trabajadores llegó a ser más dependiente del vínculo monetario.

Señala Damián (2016: 156) que a partir de la globalización se formó una alianza estratégica entre gobiernos y grupos de poder con el objetivo de implementar políticas que maximizaron sus beneficios en detrimento de la desvalorización de la fuerza de trabajo, tales como:

- a) Reducir los costos de la fuerza de trabajo, incluyendo el pago de contribuciones a la seguridad social y a los beneficios sociales asociados
- b) Disminuir el monto de los impuestos
- c) Liberalizar los mercados de bienes y capital,
- d) Poner límites a la migración laboral

En ese escenario, se fragmentaron las instituciones que garantizaban la reproducción social dentro del contrato laboral, vulnerando las condiciones de los trabajadores. Su condición de mercancía es similar a la que prevaleció en los siglos XVIII-XIX, cuando no existían los beneficios para la población inactiva (Damián 2016: 154).

3.3 Mundialización de los sistemas de pensiones

El debate sobre el futuro de los regímenes de jubilación se mundializó con la aparición de un estudio del Banco Mundial en 1994, convirtiéndose en un referente en la discusión sobre la perspectiva de los sistemas de pensiones, ya que el Banco Mundial cuestionó los sistemas tradicionales de previsión social y promovió una reforma que respondiera a los cambios económicos y sociodemográficos actuales y futuros. Se trata de una propuesta para países desarrollados y subdesarrollados, que pone al centro el desarrollo de un sistema de jubilación por capitalización administrado de forma privada a través de fondos de pensión (Guillén, 2005: 289). De manera paulatina se expandió la idea de la necesidad de cambio de la repartición a la capitalización en América Latina. Particularmente en México se impulsó una profunda reforma del antiguo régimen de pensiones.

3.3.1 Sistemas informales, repartición y capitalización

De acuerdo a Guillén (2005: 292) en los sistemas informales de pensiones no interviene el Estado y el mercado lo hace de forma mínima, conforman el mayor apoyo a la vejez sobre

todo en los países subdesarrollados. La familia ampliada se responsabiliza de las funciones de aseguramiento, redistribución y ahorro; la solidaridad intergeneracional es el eje de este sistema. Es decir, la familia actúa como sustituto de las pensiones. Si la familia apoya a una persona en caso de vejez, cesantía o enfermedad, ésta no se preocupará por cotizar en un sistema de pensiones. Para el caso de los países subdesarrollados 70 por ciento de los adultos mayores viven a través de esta solidaridad intergeneracional -producto de un pacto social-.

En el sistema de jubilaciones por repartición, cada generación paga a la anterior y se beneficia de la sucesiva. Con la jubilación por repartición, los activos de hoy se cotizan para los ancianos contemporáneos, la solidaridad financiera queda al centro de este sistema, éste fue uno de los pilares del Estado de bienestar (Guillén, 2005: 294).

En contraparte, se encuentra el sistema de jubilación por capitalización, en este esquema, la capitalización se realiza en el marco colectivo de la empresa por medio de fondos de pensión. De esta manera se reúne el ahorro conformado por las cotizaciones del patrón, o del patrón y sus asalariados. El fondo de pensión pretende incrementar el ahorro para pagar una jubilación al trabajador asalariado cuando termina su actividad laboral. Es decir, los jubilados reciben bajo la forma de pensiones sus propias cotizaciones incrementadas con el producto de los intereses que su caja de jubilación habrá ganado en los mercados financieros.

Cuando coexisten ambos sistemas, el más ventajoso para los individuos será aquel que le genere expectativas de mayores rendimientos, sin embargo, en México, los nuevos trabajadores se incorporan directamente al régimen de jubilación por capitalización.

En cuanto a los sistemas de repartición y capitalización existe un importante debate, el cual parte del envejecimiento de la población, sobre todo en los países desarrollados. Este es producto de dos fenómenos: el aumento de la esperanza de vida y un efecto generado con el incremento de nacimientos entre 1945 y 1975 (Mesa-Lago & Müller, 2002). Por consiguiente, con el incremento del número de jubilados, se encontró necesario hacer un ajuste entre las variables relacionadas a las jubilaciones: tasas de cotización, nivel relativo de las pensiones y la edad de cese de actividad.

3.4 Sistemas nacionales de pensiones

De acuerdo a Charpentier (1997), los países desarrollados se clasifican de acuerdo al nivel de capitalización que han introducido en su sistema de jubilación, destacando tres modelos: anglosajón, alemán y latino.

Anglosajón: La importancia de los fondos de pensión es inversamente proporcional a la cobertura asegurada por la repartición; dichos fondos colectivos de jubilación son administrados fuera de la empresa y los montos que se depositan se colocan en los mercados financieros. Algunos de los países que adoptaron este modelo son Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, los Países Bajos, Suiza, Japón, Australia y países escandinavos. La suma que se depositan en estos países en los fondos de pensión oscilan en el 20 por ciento del Producto Interno Bruto -PIB- (Guillén, 2005: 301). Se trata de un modelo de capitalización individual, donde los fondos de pensión son fundamentales para el financiamiento de la economía.

Alemán: En éste los regímenes del patrón tenían un carácter marginal con respecto al régimen de la seguridad social –impulsado por Bismarck-, el cual estaba constituido por un seguro de vejez para los asalariados del sector privado donde cotizaban patrones, asalariados y Estado. El setenta por ciento de las pensiones en Alemania eran pagadas bajo este esquema, basado en la repartición y aseguraba una tasa de reemplazo cerca del 70 por ciento del último salario del trabajador. Para el 2001 se realizó una importante reforma donde se buscó reducir las tasas de reemplazo de las pensiones, dichas reducciones serian compensadas con un desarrollo de los regímenes voluntarios de capitalización. Los fondos de pensión tienen una participación menor al modelo anglosajón pero considerable.

Latino: Los fondos de pensión tenían un papel casi nulo, los países que rechazaban la concepción individualista de la protección social y buscaban un enfoque más orientado a la solidaridad eran Francia, España, Italia, Portugal y Grecia.

Por otra parte, los sistemas tradicionales de jubilación en América Latina los administraba el sector público, incluyendo a trabajadores estatales y del sector privado; sin embargo, existen de manera paralela regímenes diferenciados en función de la actividad u ocupación: trabajadores del Estado, militares, banqueros, ferrocarriles, industria petrolera, minas, profesores y médicos. Aunque la cobertura normalmente es muy baja (Guillén, 2005: 304). Posteriormente serian reformados con el fin de privatizarlos.

3.5 Banco Mundial: propuesta de un sistema obligatorio de pilares múltiples

Profundizando lo expuesto en el apartado 3.3, en 1994, el Banco Mundial publicó su ensayo: *Averting the old age crisis*, el cual se consideró un manual de análisis y procedimientos para dirigir a todos los países hacia un nuevo esquema de jubilaciones (Banco Mundial, 1994; Guillén, 2005).

Con el envejecimiento de la población, el aumento de la esperanza de vida se argumenta que el financiamiento de los sistemas de pensiones no puede asegurarse, tanto en países desarrollados como subdesarrollados. Tomando esta idea como eje de su propuesta, el Banco Mundial construyó un modelo que se sustenta en tres pilares:

- 1) Un pilar público de asistencia: Esquemas provistos y administrados por el sector público. Obligatorio y financiado a través de los impuestos.
- 2) Pilar de ahorro privado obligatorio: Esquemas financiados mediante aportaciones a cuentas individuales, y administrado por el sector privado. Permite un ahorro obligatorio para todas las categorías sociales, transfiriendo parte de su ingreso de la vida activa hacia la jubilación.
- 3) Pilar de ahorro privado voluntario: Aportaciones voluntarias. Administrado por el sector privado y pre financiado de forma integral, salvo que ahora es de manera voluntaria. Posibilita el ahorro para aquellos que pueden obtener ingresos suplementarios para la jubilación.

De acuerdo al Banco Mundial, el sistema obligatorio de pilares múltiples mejoraría la situación de las personas de edad avanzada, al tiempo que ayudaría a los países a decidir sobre los beneficiados y perjudicados con las transferencias del pilar público, vincular las contribuciones y beneficios obtenidos del pilar privado, aumentar el ahorro en el largo plazo, diversificar el riesgo al máximo debido a la gestión privada-pública, proteger al sistema contra la presión política (Banco Mundial, 1994: 26).

En suma, el Banco Mundial propuso reformar los sistemas de pensiones a nivel mundial, en un primer momento aquellos con nivel alto y medio de ingresos, y de forma paulatina en los de menores ingresos. La implementación también depende de los objetivos, historia y circunstancias de cada país. Esta iniciativa, al nacer desde una perspectiva neoliberal, favorece la capitalización sobre la repartición; logrando posteriormente la

aprobación de los demás organismos internacionales que influyen en las pensiones: OCDE, FMI, BID. Los cuales promovieron un sistema mixto de pensiones donde la redistribución se concentra en el primer pilar, donde finalmente se busca desarrollar un tercer pilar voluntario financiado a través de la capitalización individual.

Bajo esta propuesta de sistema de capitalización, los fondos de pensión que van recaudar y administrar las cotizaciones son actores importantes de los mercados financieros internacionales y su campo de acción es mundial, a diferencia del sistema de repartición que podían permanecer en un espacio nacional (Guillén, 2005: 310). En este escenario, los actores financieros: bancos, fondos de colocación aseguradoras, ya anticipaban los beneficios potenciales de este sistema de capitalización, interviniendo en los debates sobre los sistemas de pensiones. Lo cual llevaría a las posteriores reformas a los sistemas de pensiones.

3.6 Reestructuración del sistema de seguridad social en América Latina

Chile, en 1981, se convirtió en el primer país de América Latina en pasar de un sistema de jubilación con repartición a uno privado de administración de jubilación basado en la capitalización individual, acercándose al modelo anglosajón. Es decir, transitando del sistema de beneficio definido –BD- a uno de cuota definida –CD-. En el BD el trabajador tiene la certidumbre de cuánto será su pensión, a otro basado en el ahorro individual, en fondos privados de pensiones. La cual se calcula a partir de una tasa de reemplazo fija para todo trabajador que cumpla con los requisitos establecidos por la ley correspondiente.

Mientras que en el sistema de cuentas individuales el trabajador desconoce el nivel de pensión que obtendrá al final de su vida laboral. Donde los ahorros de los trabajadores son directamente transferidos a entidades financieras que los administran, lo cuales obtienen considerables ganancias con esos recursos. Así, el financiamiento de las pensiones a través de cuentas individuales es el resultado de cumplir los requisitos de tiempo de trabajo y edad, del monto ahorrado, de la tasa de interés y rendimientos que obtengan las AFORE. Tras la reforma, como consecuencia del fracaso en la ampliación de la cobertura de los sistemas de seguridad social, se crearon las pensiones para adultos mayores no contributivas, que se otorgan con recursos fiscales del sector público, pero se trata de

pensiones mínimas, focalizadas y condicionadas, segmentando aún más la protección social.

3.6.1 Obstáculos del modelo de seguridad social actual: El caso de México

Desde 1981, ha tenido lugar una expropiación capitalista masiva de los ahorros colectivos para la jubilación mediante privatizaciones de los sistemas nacionales de seguridad social en América Latina y a través de la sustitución de los planes de pensiones tradicionales por los de capitalización individual. Los resultados han sido un significativo aumento de las ganancias en la industria de servicios financieros y fuertes disminuciones en las pensiones de jubilación en relación a los planes de beneficio anteriormente existente (Russell, 2013: 1). La reestructuración de los sistemas de pensiones y jubilaciones constituye, quizá, una pieza clave de la reforma social neoliberal, al reducir los derechos de los trabajadores.

De acuerdo a Damián (2016), los ajustes a la seguridad social a nivel global, incluyen la reducción de la tasa de reemplazo por enfermedad, desempleo y permisos de maternidad/paternidad, pensiones menores, mayor número de años de contribución, ampliación de la edad para optar por el retiro, pensiones asociadas a la contribución, no al salario y privatización de servicios.

En México, la política de contracción salarial afecta particularmente a los sistemas de pensiones, aunado al acceso a los servicios de salud como parte de las prestaciones laborales. Sin embargo, un problema de las pensiones es la cobertura insuficiente. La baja cobertura de los sistemas públicos de pensiones en México obedece a razones de tipo institucional estructural, vinculadas al funcionamiento del mercado laboral (Solís et al. 1999).

De acuerdo a la STPS (2019), de una PEA de 56,023,199 millones de personas, de los cuales 1,828,591 millones se encontraban en desocupación abierta, y 54,194,608 millones de personas -del total- se encontraban ocupadas, solo 36,935,580 eran trabajadores asalariados, y por tanto tenían cobertura de seguridad social, y el resto son trabajadores por cuenta propia -12,070,766-, empleadores -2,661,347- y sin pago/otros -2,526,915-, lo cuales no contaban con cobertura²⁸.

²⁸ Según el Banco de México la Población Económicamente Activa -PEA- es el grupo de personas de 12 años o más que suministran mano de obra disponible sea o no remunerada para la producción de bienes y servicios.

Durante el periodo de 2000 a 2017, la población ocupada aumentó de 38 millones a 54.1 millones de trabajadores; sin embargo, la tasa conjunta de afiliados al IMSS y al ISSSTE tuvo un crecimiento menos significativo, de 38.7 por ciento a 42.2 por ciento; lo que supone que aun gran parte de los nuevos trabajadores se emplearon en el sector informal, por lo cual, carecen de seguridad social y acceso a pensiones.

La generalización de las actividades informales de baja productividad, representan seis de cada diez empleos que han sembrado las bases de la precarización laboral (Álvarez, 2018: 101). La precariedad del trabajo que prevalece actualmente en el país es preocupante, ya que la mayoría de los trabajadores se encuentran sin acceso a prestaciones o a una organización sindical real, y carecen de seguridad social. La cobertura de seguridad social con respecto a la PEA es baja -33,1 %- en comparación con países como Uruguay -66,8 %- y Costa Rica -66,5 %-. Además, México ocupa el último lugar de cobertura de los países de la OCDE, es decir, siete de cada diez -70 % de la PEA- mexicanos no cuenta con un mecanismo básico de ahorro para el retiro o seguridad social en el presente y no contará con pensiones en el futuro; y para el resto, el ahorro automático en la AFORE podría ser insuficiente (Escamilla, 2014).

De acuerdo a Álvarez (2018: 130) las interacciones entre la retracción de la inversión pública debido a las políticas de austeridad y la insuficiencia de la inversión privada por la productividad de la especulación y la ganancia financiera, fueron fundamentales en el proceso de precarización e informalidad laboral²⁹.

En México, la llamada clase media también es vulnerable a los riesgos de la pobreza durante la vejez. La contribución de las clases con ingresos medios, 40 por ciento, es menor que en otros países latinoamericanos, lo que supone inseguridad y desprotección para esta población. Asimismo, la tasa de retorno de México es una de las más bajas. En México es donde menos se aporta para el retiro, es decir, la tasa de aportación como proporción del salario es baja. Destacando un modelo de seguridad social, y en concreto, un régimen pensionario con altos niveles de desigualdad y exclusión.

La constituyen todas las personas que tienen algún empleo y aquéllas que están buscándolo -desocupación abierta-.

²⁹ Un factor importante en el aumento del desempleo ha sido la austeridad, la cual ha sido una política permanente donde el gobierno recorta el gasto doméstico agregado para ajustar la economía a las leyes del mercado (Parguez 2013: 10).

Comentarios finales

El desarrollo de la seguridad social se volvió necesario en la relación trabajo-capital, como producto de las demandas de los trabajadores para lograr mantener los principales derechos de protección al trabajador. A través de la revisión de los antecedentes y la evolución de los sistemas de seguridad social y esquemas de protección social, se observa como su desarrollo se ve condicionado por las condiciones económicas, demográficas y sociales de su tiempo. Así como determinado por distintas demandas del mundo laboral. Sin embargo, después de años de lucha laboral por reivindicar los derechos de los trabajadores, estos logros están desapareciendo en el contexto actual. Donde se favorece el beneficio del gran capital en contra de la clase trabajadora, afectando sus condiciones de reproducción social, particularmente, la seguridad social y sus pensiones.

Los sistemas de seguridad social también se ven influidos por los cambios a nivel hogar, pues la organización de los hogares se ha transformado, ya que el esquema con un proveedor único tiende a desaparecer y es, justamente bajo este modelo de familia que se construyeron los sistemas de seguridad social predominantes en América Latina. Es decir, la realidad ya no corresponde a las políticas implementadas. Por ello, es importante conocer el surgimiento de los esquemas de seguridad social y sus distintas concepciones, para lograr caracterizarla y contextualizarla en la actualidad, de cara a una sociedad en constante evolución.

Como se señaló anteriormente, este estudio sobre la seguridad social permitirá profundizar en el análisis de solo una parte de ésta: los sistemas de pensiones. Los cuales se han visto especialmente afectados en su interacción con el capital monopolista financiero, y además guardan una estrecha relación con el mercado laboral. Éste último se estudiará en el siguiente capítulo, dada su importancia para caracterizar y comprender el desarrollo del sistema de pensiones en México.

CAPÍTULO IV. MERCADO LABORAL EN MÉXICO

Introducción

Este capítulo caracteriza al mercado laboral mexicano en las últimas décadas, dado que ha sufrido transformaciones importantes en particular con nuevos mecanismos de contratación y empleo, tales como la subcontratación, subempleo, pago por horas, la contratación sin prestaciones, actividades informales, trabajadores independientes y emprendedores. Todo ello, aunado a la pérdida de negociación sindical, refleja una clara precarización laboral, donde la mayoría de los trabajadores carecen de prestaciones, organización sindical y de seguridad social. Éste último es parte fundamental de la investigación, ya que más de la mitad de la población del país permanece excluida de la protección de la seguridad social como consecuencia de su desvinculación del mercado laboral formal. De ahí la importancia de comprender la relación entre el mercado laboral y los sistemas de pensiones en México.

La disminución de la inversión pública debido a las políticas de austeridad neoliberal implementadas y la escasa inversión productiva privada, por la tendencia a la especulación y ganancia financiera, han sido factores determinantes del crecimiento de la informalidad y la precarización laboral. A lo anterior se puede sumar la reforma laboral del 2013, la cual afectó negativamente a los salarios y al empleo, imponiendo contratos individuales y formas más baratas de despido. Propiciando una flexibilidad total a costa de los derechos que han ganado los trabajadores.

Por tanto, este capítulo revisa el impacto de la reestructuración neoliberal en el mercado laboral mexicano. El cual ha atravesado por diferentes etapas, acorde al desarrollo y acumulación capitalista global. El mundo laboral durante el periodo neoliberal se caracteriza por la creciente precarización de los empleos y de los salarios, la subcontratación u *outsourcing*, altos niveles de informalidad, flexibilidad laboral, que a su vez han permitido la reproducción y el aumento de las desigualdades en el mercado laboral.

Donde las clases trabajadoras cada vez laboran jornadas más largas y por periodos de tiempo más prolongados, pero paradójicamente su consumo es menor, y en muchos casos no logran adquirir la canasta básica, ubicándose por debajo de la línea de bienestar y en los sectores de pobreza del país. El presente capítulo, entre otras cosas, tratará de dar respuesta a este fenómeno tan contradictorio entre las horas trabajadas y los salarios

percibidos, que a su vez influye en las pensiones que reciben los trabajadores en su retiro, así como en su capacidad de ahorro.

Este capítulo se puede desglosar en tres apartados generales, el primero concerniente a las reformas estructurales y políticas laborales implementadas con el fin de ubicar los cambios durante las últimas décadas, así como sus principales consecuencias en el ámbito laboral. El segundo apartado se refiere al estudio del mercado laboral y su composición de acuerdo las actividades económicas, con la finalidad de conocer donde se generan los empleos principalmente, así como el panorama de la clase trabajadora. Finalmente, a partir del análisis de los datos referentes a ingresos y salarios en el país se pretende profundizar en las condiciones laborales de los trabajadores. Para lograr entender el impacto de la informalidad, el nivel de precarización salarial y del empleo, así como el fenómeno de la creciente desigualdad y otros indicadores de pobreza. Todo ello con el fin de acercarse a una comprensión de la calidad y cantidad del empleo en México bajo las políticas neoliberales.

En un sentido más amplio, el capítulo permitirá establecer un vínculo entre el mercado laboral y la seguridad social, ya que las desigualdades en el primero se verán reflejadas en el segundo.

4.1 Reformas estructurales en el mercado laboral

Las últimas tres décadas se han caracterizado por la hegemonía neoliberal y la profundización del proceso de globalización y financiarización, dando paso a una mayor inestabilidad, crisis financieras y productivas que han implicado el aumento del desempleo, desigualdad, informalidad y precarización. Asimismo, las continuas reformas estructurales han promovido una reducción de la regulación laboral y de la seguridad social. Dichas políticas económicas han fomentado la liberalización de los mercados, generando una mayor flexibilización laboral, que a decir de los impulsores de esta reforma -organismos internacionales- prometen beneficiar tanto a empresas como trabajadores en el largo plazo. Sin embargo, esto ha resultado contradictorio, al generar para gran parte de los trabajadores un deterioro de sus condiciones laborales, y un bajo crecimiento de los salarios reales.

En ese sentido, el mercado laboral a nivel global se ha visto afectado de manera importante, a partir de las reformas estructurales propuestas por el Fondo Monetario

Internacional y otros organismos internacionales; ya que acentúan las brechas de desigualdad entre los países desarrollados y subdesarrollados. Standing (2014: 6) señala que en los años ochenta se promovieron políticas de corte neoliberal que buscaban la flexibilidad de los mercados laborales, de lo contrario, supondría un aumento de los costos laborales y la transferencia de la producción y la inversión por parte de las grandes corporaciones a lugares donde los costos sean menores; es decir, el capital financiero buscaría otros mercados.

Por su parte, Weller (2009a: 24) destaca como la crisis de los ochenta, conocida también como la “década perdida” ha tenido grandes efectos en la regulación del mercado laboral. El aumento de la informalidad permitió una mayor reducción del alcance de los controles formales, donde el aumento de la inflación implicó una reducción de los salarios reales debido a la subordinación de las políticas de salario mínimo a las estrategias antiinflacionarias³⁰, que además se ve reforzada con el debilitamiento de los movimientos sindicales. Bajo este panorama, menciona Williamson (1990), tienen lugar las propuestas de reformas estructurales que se sintetizarían en el Consenso de Washington, bajo el supuesto de que los mercados menos regulados eran más propicios para generar mayores tasas de crecimiento económico, mientras que la política macroeconómica buscaría evitar desequilibrios que obstaculizaran la correcta distribución de los recursos. Algunas de las iniciativas que se incluyen son la apertura del comercio de bienes y servicios y de la cuenta financiera, privatización de empresas públicas, menor intervención pública en los mercados, tal como el financiero, además de buscar mecanismos de control de los déficits fiscales.

En este contexto, las reformas laborales no ocuparon un tema central, y sólo tuvieron lugar en algunos países, como Chile y Panamá, en favor de la flexibilización. Mientras que en Argentina, Brasil y Uruguay prevalecieron medidas como el restablecimiento de los derechos colectivos que las dictaduras militares habían destruido y la extensión de los derechos laborales individuales –principalmente en Brasil- (Weller, 2009a: 25).

³⁰ Hasta la fecha el control de la inflación es fundamental para las economías, para México ha sido prioritario, durante 2019 la inflación anual ha permanecido controlada en uno de sus niveles más bajos de los últimos 3 años.

Particularmente, para el caso mexicano, se observa cómo se transformó la dinámica entre los empleos y salarios, dado que la década de los ochenta se caracterizó por la contracción del crecimiento, un aumento considerable de la inflación y el costo de estos cambios recayó en los trabajadores, específicamente en sus salarios, es decir, se tuvo una pérdida del poder adquisitivo. En consecuencia la creación de empleos formales fue baja durante este periodo (Samaniego, 2014). Posteriormente, para los años noventa, se pueden encontrar dos tendencias, durante la primera mitad, se logra contener la inflación, se frena la inserción a la formalidad y el salario medio comienza a recuperarse lentamente. En la segunda mitad, tuvo lugar la crisis de 94-95, dando un giro importante la economía del país, incluso con efectos en la región de América Latina y el Caribe -ALC-. En este contexto, se implementó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, que dio lugar a un crecimiento acelerado del empleo en la maquila en detrimento de la destrucción del empleo en el campo; bajo estas condiciones tuvo lugar un crecimiento acelerado de la informalidad, además del crecimiento de la emigración laboral.

En este contexto, argumenta Samaniego (2014) que el salario se convierte en un instrumento de ajuste para hacer frente a la creciente inflación. Además de ser un factor central para aumentar la competitividad internacional; el abaratamiento de los salarios y la fuerza de trabajo fueron clave para la implementación del modelo exportador maquilador/exportador de importaciones. Respecto a Latinoamérica, el BID (1998) señala que en varios países se instrumentaron una serie de reformas de las legislaciones laborales, en general buscaban la flexibilización del mercado laboral, particularmente, lo relativo a contratos; ya que se trataba de sumar al contrato de duración indeterminada una serie de medidas de duración determinada, ampliar el uso del período de prueba y facilitar modalidades de subcontratación.

Por otro lado, se trató también de abaratar el despido, a través de la ampliación de la definición del despido por causa justa y la introducción de sistemas de protección contra el desempleo mediante cuentas individuales. Otras reformas consistieron en la desindexación de los salarios, mayor flexibilidad de los horarios de trabajo y la reducción de los costos laborales no salariales (Weller, 2009a: 25). Cabe destacar que los países de ALC han tenido una incorporación desigual al modelo globalizador, en su proceso de apertura al exterior, las exportaciones de bienes crecieron a un promedio anual de seis por ciento en los años

ochenta, y ocho por ciento durante 1990-1996, en contraste con la expansión de cinco por ciento del volumen del intercambio mundial durante esos 16 años. Lo anterior refleja la reorientación de las economías latinoamericanas dedicada a la exportación durante los ochenta. Los países con coeficientes de apertura exportadora mayores al 50 por ciento durante 1980-1993 fueron Argentina, Brasil, Costa Rica, Chile, Ecuador, México, Paraguay y Uruguay; Chile y Uruguay ya habían avanzado significativamente en la década anterior (Arriagada, 2000; CEPAL, 1998).

De acuerdo a Alaimo et al. (2016: 1) durante la primera década del siglo XXI, la región de ALC se encontraba en una etapa de bonanza, la cual supuso un crecimiento económico mayor a décadas anteriores y el descenso de la pobreza. Consecuencia de un mejor manejo macroeconómico y el auge en el precio de las materias primas en el mundo, generando ganancias para los países exportadores de alimentos, petróleo y minerales. No obstante, estas medidas no ocurrieron a la par de un aumento de la productividad en la región. Posteriormente, y como resultado de la crisis mundial de 2008, para el 2009 ALC enfrentó un panorama internacional negativo, la tasa de desempleo aumentó, pero después se contuvo, no obstante, este indicador ocultaba problemas de fondo del mercado laboral. Es decir, su comportamiento es bajo debido a que los desempleados consiguen nuevos puestos de trabajo rápidamente, sin embargo, en general se trata de empleos generados en el sector informal, con salarios y beneficios menores.

Por ello, el crecimiento de la región latinoamericana ha permanecido vinculado a un mercado laboral donde prevalece la creciente informalidad e inestabilidad del empleo, y son estas condiciones las que determinan en gran parte el acceso a la seguridad social, como se verá en el capítulo VI.

4.2 México en la vorágine neoliberal

En cuanto a México, la primera década del siglo XXI se caracterizó por la caída del empleo en la industria, bajo crecimiento del empleo formal y estancamiento del salario, mayor desempleo y precarización del trabajo asalariado como resultado de la crisis de 2007-2009 –incluso en ramas que emplean trabajadores calificados–, aumento del índice de pobreza laboral, la subcontratación y los contratos atípicos, debilitamiento de las agrupaciones laborales y el poder de negociación de los trabajadores, el cambio tecnológico impactó el

empleo tanto en la productividad y como en la sustitución de mano de obra. Otro elemento a destacar es el cambio que sufre la figura del salario mínimo, al pasar de ser un garante social mínimo a solamente un indicador guía (Samaniego, 2014). En ese sentido, argumentan Alaimo et al., (2016: 1) que a pesar de la creación de empleo formal en ALC durante la última década, en el largo plazo, la informalidad persiste y comprende a más de la mitad de la población trabajadora. De la cual, un promedio del 25 por ciento de los trabajadores ha permanecido menos de un año en su empleo, y cerca de un tercio de los trabajadores se han cambiado al cabo de un año.

Por tanto, si bien la tasa agregada de desempleo disminuye, las tasas altas de rotación laboral hacen que los trabajadores se encuentren desempleados de un momento a otro, generando un importante impacto en sus ingresos y bienestar. Todo ello, en un entorno donde son casi inexistentes los mecanismos de protección contra el desempleo, así como las políticas de reinserción laboral. Aunado a la baja acumulación de capital humano y de productividad en el trabajo. De ahí, que señalen Alaimo et al. (2016: 2) la importancia que cobra la política económica y laboral para generar mejores condiciones para los trabajadores.

La elevada informalidad que persiste en el mercado laboral mexicano se traduce en condiciones de baja productividad y sin protección contra riesgos laborales o de salud para casi la mitad de la población ocupada. La calidad de los ingresos, capturada por el ingreso promedio y la desigualdad, es baja. Mientras que la inseguridad, medida por el riesgo de perder el trabajo y obtener salarios muy bajos en un nuevo empleo, es elevada. Asimismo, la calidad del ambiente laboral; es decir, la incidencia de jornadas laborales largas y el estrés laboral, es también baja. Ello sucede, además, en un contexto institucional en el que las políticas laborales activas tienen poco alcance y eficacia (Becerra et al., 2018: 24; OCDE, 2015).

En este panorama, Alaimo (2016) muestra un análisis del mercado laboral latinoamericano, del cual se pueden extraer rasgos comunes a México. Señala como la informalidad y la inestabilidad del mercado laboral se han nutrido mutuamente creando a su vez, un círculo vicioso de empleos precarios. Ante la baja calidad e inestabilidad del empleo no se promueven la capacitación y formación de los trabajadores en las relaciones laborales. Generando con ello una baja productividad en relación con los costos de la

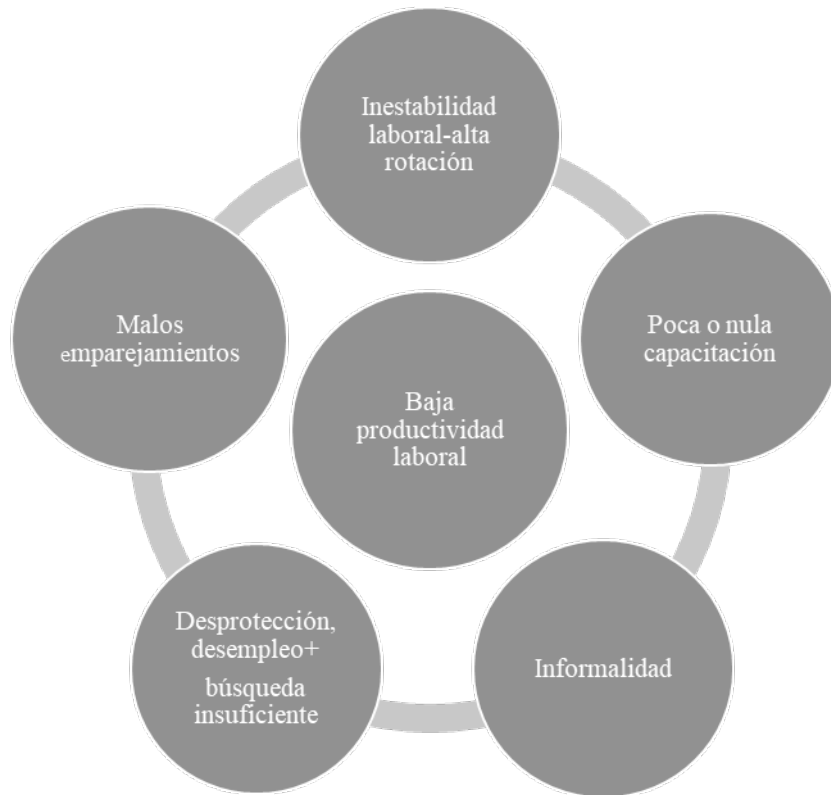
formalidad, lo que se refleja en una mayor informalidad. El trabajo asalariado, que constituye la fuente preponderante de ingresos para las familias mexicanas, representa un canal crucial mediante el cual los ingresos derivados del crecimiento pueden ser distribuidos más ampliamente entre la población. Por ello, examinar el desempeño de la economía mexicana en materia de generación de empleo y evolución de los salarios, así como el papel que han jugado el modelo de inserción del país en el entorno global, el cambio tecnológico y las instituciones del trabajo, son elementos cruciales para entender la distribución funcional del ingreso y algunos de los factores que inciden en la desigualdad (Samaniego, 2014: 7).

La informalidad tiene repercusiones económicas, sociales y fiscales. La situación actual implica enormes dificultades para el diseño de mecanismos de aseguramiento social, con sus consiguientes impactos en el bienestar. Además, genera importantes trabas para acumular suficiente ahorro para la vejez en un contexto donde a partir del año 2020, la proporción de la población en edad de trabajar empezará a disminuir rápidamente, y la población mayor de 65 años se triplicará en los próximos 35 años (Bosch, Melguizo y Pagés, 2013). Desde el punto de vista macroeconómico, la falta de ahorro suficiente puede reducir los recursos que se destinan a financiar proyectos productivos y, por ende, el crecimiento económico (Alaimo et al., 2016: 9).

Del mismo modo, la existencia de una alta rotación e informalidad -generalmente el trabajador carece de algún esquema de seguridad social- son elementos que no permiten el aumento exponencial del desempleo, por lo cual, es más propenso a aceptar la primera oferta de empleo que tenga, esto comúnmente implica emparejamientos laborales incorrectos entre trabajadores -conocimientos, habilidades y atributos- y empresas -actividad, puesto, oficio-. Completando así el círculo vicioso de trabajos precarios, de baja calidad; tal como se puede observar en la figura 4.1 (Becerra et al., 2018: 24).

Estos empleos precarios se caracterizan por los malos emparejamientos, baja productividad en el empleo y el impacto negativo de ello sobre los ingresos y las posibilidades de crecimiento (Alaimo et al., 2016). En ese sentido, la conformación del mercado laboral ha determinado que gran parte del empleo disponible sea en condiciones precarias y poco dignas.

Figura 4.1 Círculo vicioso de empleos precarios en América Latina



Fuente: Alaimo et al. (2016: 7)

La evolución del mercado laboral, y en particular de la cantidad y calidad de los empleos que se generen, tiene repercusiones sustanciales sobre la pobreza y la desigualdad, y también sobre el nivel de aseguramiento ante riesgos de salud, pobreza en la vejez o desempleo de la población. Asimismo, el grado de estabilidad o, por el contrario, de precariedad del empleo tiene importantes consecuencias en el grado de bienestar de las personas, y en su capacidad de tomar decisiones de largo plazo, por ello, dada la magnitud de las clases medias en ALC se requiere impulsar la creación de empleos de calidad (Alaimo et al., 2016: 22).

Durante las últimas décadas, el acceso al empleo ha perdido fuerza como mecanismo para generar igualdad económica y movilidad social. Lo anterior se relaciona a la creciente precariedad laboral, discriminación, desigualdad de género y exclusión social laboral generalizada. Asimismo, la globalización de la actividad económica impactó las economías nacionales, que en virtud de integrarse al proceso trataron de ser más

competitivas a través de mecanismos como la desregulación de las relaciones laborales (Delajara et al., 2018: 77). Por consiguiente, el trabajo está sujeto a diversas formas de flexibilidad. La primera es la salarial, que supone acelerar los ajustes a los cambios de la demanda, normalmente hacia abajo. La segunda impacta el empleo, la cual implica que las empresas pueden cambiar fácilmente y sin costos los niveles de empleo, generalmente hacia abajo, provocando una reducción de la seguridad y la protección; permitiendo además la movilidad de los empleados dentro de la empresa y cambiar las estructuras del trabajo con una oposición o un costo ínfimo. La tercera se refiere a las cualificaciones, supone la capacidad de ajustar sin impedimentos. Estas formas de flexibilidad se han defendido bajo la idea de mantener la inversión y los puestos de trabajo. Por lo que cada contratiempo económico se atribuye en parte, a la falta de la misma y de una reforma estructural de los mercados de trabajo (Standing, 2014: 6).

En este contexto, señalan Arreola et al. (2019: 4) que el término precarización se ha popularizado en los últimos años, ya que se observa un deterioro cada vez mayor de las condiciones y relaciones laborales. La aspiración de la garantía de un trabajo estable, con buenas prestaciones y el acceso a una jubilación digna parece cada vez más lejana, donde los empleos de medio tiempo, por honorarios, los contratos por proyecto o mediante una empresa de subcontratación –*outsourcing*– parecen ser una constante del mercado laboral actual.

Al respecto mencionan Orozco et al. (2019) que las políticas laborales implementadas y las condiciones actuales del mercado laboral, no han logrado un impacto favorable en la movilidad social en México, y a su vez, no han permitido alcanzar un mayor desarrollo del país. En ese sentido, el mercado laboral mexicano no ha conseguido responder a los cambios de la sociedad, ya que carece de la eficiencia y la productividad necesarias. Desde la informalidad hasta la ausencia de mecanismos que vinculen a los profesionistas con el mercado, por lo cual requiere de políticas que le permitan transformarse en un motor de desarrollo. El acceso al trabajo en México está condicionado en gran medida, por características de origen que suponen la desigualdad de oportunidades que incide mayormente en las personas que provienen de la parte más baja de la escala socioeconómica. Esta situación fomenta la informalidad, así como el círculo vicioso de empleos precarios y baja productividad (El Colegio de México et al. 2018).

La precariedad en las condiciones socioeconómicas de origen de las personas, que afectan su logro educativo y obstaculizan el acceso al trabajo digno, es en sí misma causa y efecto de la desigualdad de ingresos y condiciones laborales de la población ocupada. Ello se encuentra arraigado en la heterogeneidad estructural de la actividad productiva, y se manifiesta en grandes diferencias en productividad por sector y en la concentración de los trabajadores pobres en el sector de menor rendimiento (Becerra et al., 2018: 25; Weller, 2009: 22).

De acuerdo a la OIT, tener un empleo decente y digno implica contar con oportunidades de un trabajo productivo, que suponga un ingreso justo, seguridad física y protección social para las familias, mejorando perspectivas de desarrollo personal e integración en la sociedad, libertad para que la gente exprese sus opiniones, organización y participación en las decisiones que afectan a sus vidas, e igualdad de oportunidades y trato para todas las mujeres y hombres (Alaimo et al., 2016: 17). La noción de trabajo digno permitirá enfocar las acciones e intervenciones hacia un mayor desarrollo humano y movilidad social. No obstante, dichas acciones traducidas en políticas públicas, son clave para impulsar el trabajo digno a través de la educación, es decir, debe definirse en función del contexto del mercado laboral mexicano (Becerra et al., 2018: 25).

En suma, el trabajo digno tiene que buscar la generación de empleos formales y con salarios que al menos permitan la compra de una canasta básica para la familia del trabajador. Donde el trabajador y su familia deben contar con protección social (salud, seguros por incapacidad, muerte y retiro); y se deben garantizar oportunidades de una mayor capacitación dentro y para el trabajo.

Lo anterior acorde a los aspectos de la vida laboral ligados al bienestar del concepto trabajo decente propuestos por la Organización Internacional del Trabajo y los objetivos de desarrollo sostenible del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2016). De igual manera, un trabajo digno no presenta situaciones de abuso o discriminación ya sea por su origen étnico, su género, situación marital, arreglos familiares, edad y condiciones de salud (Becerra et al., 2018: 28). Por ello, Orozco et al. (2019) señalan la necesidad de establecer un marco legal que permita integrar los mercados informales con los formales, así como la implementación de políticas que promuevan la cohesión e

inclusión social a través de mecanismos que garanticen la seguridad social de los trabajadores, y que a su vez generen incentivos para la inversión de recursos.

La importancia del trabajo remunerado puede analizarse a partir de la carencia de este: el desempleo. Arreola et al. (2019) y Sen (1997) mencionan que supone importantes pérdidas: producción, carga fiscal, libertades y exclusión social, habilidades, daño psicológico, mala salud y mortalidad, relaciones humanas y vida familiar, inequidad racial y de género, valores y responsabilidades, poca flexibilidad organizacional y conservadurismo tecnológico. En ese tenor, para Arreola et al. (2019: 16) la precarización y la desigualdad son condiciones que se han profundizado en esta época, convirtiéndose en temas fundamentales que deberían ocupar a los gobiernos.

La precariedad y la informalidad son una constante en la inserción del mundo del trabajo, actuando como mecanismos de reproducción de la desigualdad, la cuales se manifiestan en distintas dimensiones, ya que a nivel global y local una reducida élite concentra la mayor cantidad de riqueza, mientras que la gran mayoría se encuentra en la pobreza. Para reducir la desigualdad es fundamental que una mayor proporción del PIB se destine a los trabajadores, especialmente a las mujeres, pues la brecha de género persiste, de esta manera lograr una mayor distribución de la riqueza, aumentando el poder adquisitivo de las mayorías y con ello su calidad de vida (OCDE, CAF, & CEPAL, 2018: 206).

Sin embargo, la elevada tasa de informalidad en ALC tiene consecuencias negativas en términos de baja protección social y desigualdades crecientes, lo cual deteriora el contrato social. La mayoría de las empresas, sobre todo las pequeñas y medianas, son informales. Dos de cada cinco trabajadores de la región ocupan puestos de trabajo no registrados (CEDLAS y el Banco Mundial, 2016). La informalidad es un obstáculo clave para lograr ingresos más equitativos y sociedades más inclusivas. Además, por definición, deja a los trabajadores sin derecho a jubilación, seguridad social y demás derechos de protección social asociados al sector formal (OCDE, CAF, & CEPAL, 2018: 76).

OCDE, CAF, & CEPAL (2018: 211) argumentan que la diversificación creciente de los contratos laborales, sobre todo el aumento del empleo atípico ha sido un rasgo distintivo durante los últimos años en el mundo del trabajo (OIT, 2016). Ello relacionado a las transformaciones de los modos de producción derivadas de la globalización y el progreso

tecnológico. La tendencia hacia el empleo ocasional ha generado incertidumbre sobre el futuro del trabajo. En ese panorama los sistemas de protección social, incluidos los mecanismos de seguridad social, deben encontrar el modo de adaptarse a estas diferentes formas de empleo.

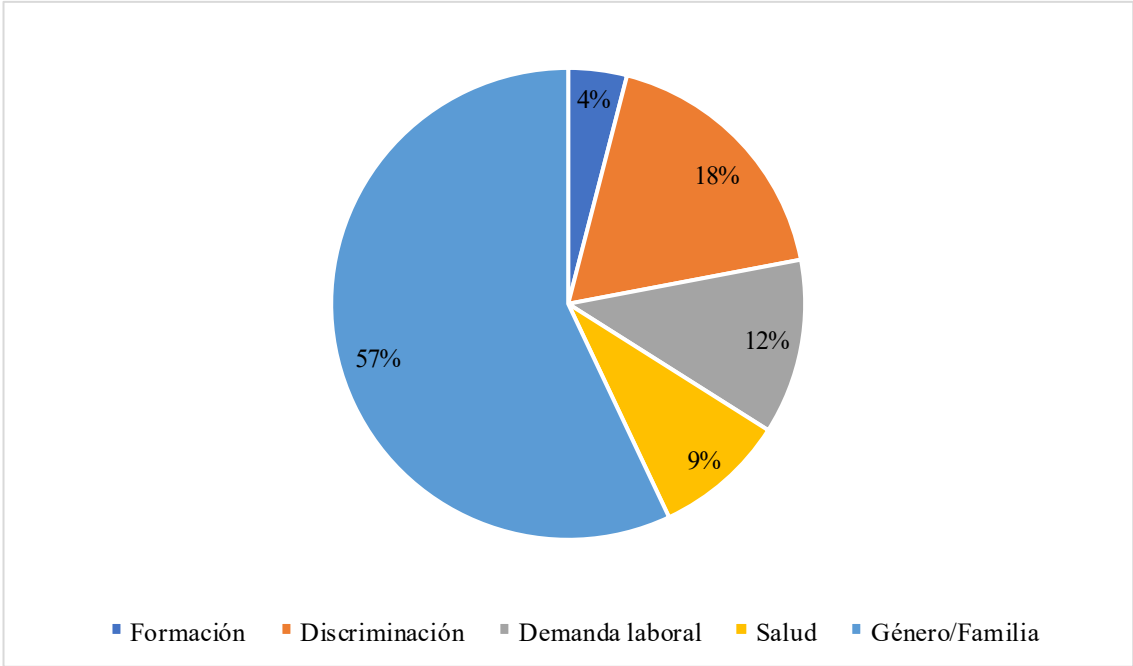
El empleo estándar se entiende como un trabajo a jornada completa, de duración indefinida y basada en una relación de subordinación entre un empleado y un empleador. El aumento del empleo atípico brinda oportunidades y desafíos para el futuro mundo del trabajo en general y para la protección social en particular. Las formas de éste incluyen el trabajo de duración determinada, a tiempo parcial, el obtenido a través de agencias de empleo temporal y otras relaciones laborales entre varias partes, las relaciones laborales encubiertas y el trabajo autónomo.

El empleo atípico tiene un importante impacto sobre las condiciones laborales, en particular sobre: seguridad laboral, salarios y la remuneración, tiempo de trabajo, seguridad ocupacional y las condiciones de salud, acceso a la seguridad social, equilibrio entre la vida profesional y la vida personal y las oportunidades de capacitación laboral. En general, el empleo atípico puede aportar beneficios a los trabajadores cuando el acuerdo es fruto de una elección voluntaria por parte del trabajador y cuando el contrato laboral ofrece igualdad de trato con respecto al empleo estándar. Sin embargo, mencionan Arreola et al. (2019: 25) como el mercado laboral en América Latina se caracteriza por su heterogeneidad, en ese sentido, Jürgen Weller señala algunas condiciones que profundizan los 4 tipos de exclusiones en:

1. Mercado laboral: Personas que tienen interés en insertarse en el mercado laboral, pero que por factores ajenos a su voluntad no forman parte de la PEA.
2. Empleo: Personas que buscan empleo pero que no pueden encontrarlo. Esta situación se expresa en la tasa de desempleo.
3. Empleo productivo: Personas que no consiguen empleo en los sectores de mediana o alta productividad, por lo que se insertan en empleos de baja calidad.
4. Empleo de buena calidad en sectores de alta y mediana productividad: Trabajadores que a pesar de desempeñarse en sectores de mediana y alta productividad no perciben los beneficios asociados con ellos debido a condiciones contractuales adversas.

Los mecanismos de precarización actuales se relacionan con esta 4ta categoría. La subocupación es un rasgo distintivo de la región, es decir, aquellas personas que a pesar de estar ocupadas están disponibles para trabajar horas adicionales, si tuvieran la oportunidad (Arreola et al., 2019: 26).

Gráfica 4.1 Factores de exclusión del mercado laboral asociados a la movilidad social



Fuente: Becerra et al. (2018: 19) con base en la ENOE, 1T –primer trimestre- 2016

De acuerdo a Becerra et al., (2018: 18) La relación entre educación o formación insuficientes y la participación laboral puede observarse claramente en los grupos vulnerables que están excluidos del mercado laboral (Delajara y Graña, 2016). Como se observa en la gráfica 4.1, en México, 23.3 por ciento de la población inactiva que se encuentra en edad de trabajar -entre 15 y 64 años- queda excluida del mercado laboral. Mientras que 57 por ciento declara estar fuera del mercado laboral por razones de desigualdad de género, que a su vez se relaciona con las condiciones socioeconómicas de origen. Un 18 por ciento percibe discriminación por su edad o su apariencia física, 12 por ciento de las personas excluidas vive en áreas marginadas donde la demanda de trabajo es muy baja o es temporal. Otro nueve por ciento está excluido del mercado laboral porque

padece alguna enfermedad crónica o tiene alguna discapacidad. Finalmente, cuatro por ciento no logra emplear sus habilidades y educación con los puestos vacantes, no encuentra demanda para el trabajo que sabe realizar o en el que se especializó, o no cuenta con una red de contactos laborales.

4.3 Análisis y composición del mercado laboral

4.3.1. Panorama de la ocupación y empleo en México

Este apartado muestra la situación del mercado laboral mexicano a través de diversos indicadores de ocupación y empleo, con el objetivo de analizar las condiciones laborales de los trabajadores, así mismo conocer donde se generan los empleos, en que sectores y que tipo de ocupaciones y cuales han sido las principales tendencias de las últimas décadas.

La aplicación de políticas económicas neoliberales en México ha profundizado el desempleo y la precarización del trabajo, lo cual ha influido de manera determinante en los niveles de ingreso y condiciones de vida de la población en general, es decir, las brechas de desigualdad crecen de manera constante, ya sea en el ámbito económico, social o de género, lo cual se traduce en una diferenciación en el acceso y calidad de la educación y al empleo, del nivel de ingreso y una baja movilidad social.

Ya se han esbozado algunas características fundamentales para tratar de contextualizar a México en el mundo. En ese sentido, la crisis financiera mundial de finales de 2008 provocó una recesión económica en México, aunque el crecimiento volvió para 2010. Así, las actuales preocupaciones económicas y sociales incluyen bajos salarios reales, alto subempleo, distribución inequitativa del ingreso y pocas oportunidades de progreso para la gran cantidad de población indígena de los estados empobrecidos del sur.

En este contexto, se tiene que para el 2018, 52.4 millones de mexicanos se encontraban en condiciones de pobreza que representan el 41.9 por ciento, de los cuales 9.3 millones de ellos estaban en pobreza extrema, significando el 7.4 por ciento. Asimismo, al observar las dimensiones de la pobreza, se encuentra que 71.7 millones de personas, que constituyen el 57.3 por ciento carecen de acceso a la seguridad social. Del mismo modo, el

ingreso de 61.1 millones de personas, 48.8 por ciento de la población, es menor a la línea de pobreza³¹ (CONEVAL, 2019: 20).

De acuerdo con datos de la OIT, 1,800 millones de personas en el mundo se catalogan como trabajadores asalariados, lo anterior representa que cerca del 25 por ciento de la población total y poco más del 53 por ciento de la PEA tiene, al menos, un trabajo asalariado. Los salarios suponen cerca del 40 por ciento de los ingresos de los hogares -con al menos un miembro en edad de trabajar- en los países de renta baja y media, y entre 60 por ciento y 80 por ciento en países de renta alta. Además, de acuerdo a cifras del INEGI (2019: 10), para el primer trimestre de 2019, 30.8 millones de personas se desempeñaban en el empleo informal, y representan ya el 56.9 por ciento con respecto a la PEA. En consecuencia, este sector no logra acceder a servicios de seguridad social, y en la mayoría de los casos obtiene ingresos menores.

Asimismo, según la OIT (2018), el desempleo en México no ha aumentado, pero los empleos generados se caracterizan por su carácter precario, bajos salarios, subcontratación –outsourcing- y falta de protección social. Estos trabajos, -considerados por la OIT no decentes- demandan a las familias a cumplir funciones de apoyo social y protección ante las crisis económicas a través de trabajos no asalariados, ya sea en micronegocios o unidades familiares de producción, los cuales han logrado absorber principalmente, fuerza de trabajo de mujeres y jóvenes. Es por ello que se requiere apuntar hacia la formalización laboral como ventaja para acceder a mejores condiciones y a la protección social (OIT, 2018).

Sin embargo, como se ha señalado, según el INEGI (2019: 10), en México el 56.9 por ciento de la población ocupada se ubica en el sector informal. Lo que imposibilita a este sector de trabajadores afiliarse a la seguridad social, y que se traduce en una baja cobertura, menor al 43 por ciento -el panorama de la seguridad social se discutirá con mayor énfasis en el capítulo V-.

Otro elemento a destacar, es el nivel salarial que percibe la población ocupada -55 millones para 2019-, donde el 70 por ciento ganaba hasta tres salarios mínimos, pero si se incluyen los que no cuentan con un ingreso fijo -sector informal y trabajadores por cuenta propia- esta cifra aumenta a 76 por ciento, en consecuencia, la capacidad de ahorro es

³¹ De acuerdo al CONEVAL, la línea de pobreza por ingresos -canasta alimentaria más no alimentaria-: es equivalente al valor mensual total de la suma de la canasta alimentaria y de la canasta no alimentaria por persona.

mínima para este sector de la población, lo que dificulta su acceso a seguridad social y limita su acceso a bienes de consumo básico (Alanis & Soto, 2020: 45).

Respecto a la composición de la fuerza laboral mexicana el grupo más numeroso lo conforma la población en edad de trabajar -todas aquellas personas mayores de 14 años y menores de 65-. A su vez, este grupo comprende a la población económicamente activa, PEA, integrada por personas ocupadas y desempleadas, y por la población económicamente Inactiva, PEI, a la cual pertenecen los que se encuentran excluidas de la fuerza laboral por diversas causas. Por su parte, los ocupados se dividen en asalariados e independientes y las personas de estos grupos pueden encontrarse a su vez, subocupadas (Arreola et al., 2019: 28). De los 126.2 millones de la población mexicana para el 2018, ésta se encontraba clasificada según sexo y grupo de edad como se observa en el cuadro 4.1.

Cuadro 4.1 Población de México (2018)

| <i>Edad (años)</i> | Grupo de edad | Proporción del total (%) | Hombres | Mujeres |
|--------------------|------------------------|--------------------------|--------------|--------------|
| <i>0-14</i> | Niños | 26.61 | 17, 143, 124 | 16, 378, 309 |
| <i>15-24</i> | Edad laboral temprana | 17.35 | 11, 072, 817 | 10, 779, 029 |
| <i>25-54</i> | Edad laboral principal | 40.91 | 24, 916, 204 | 26, 612, 272 |
| <i>55-64</i> | Edad laboral madura | 7.87 | 4, 538, 167 | 5, 375, 867 |
| <i>65 y más</i> | Personas mayores | 7.26 | 4, 079, 513 | 5, 063, 903 |

Fuente: CIA (2018), Banco Mundial (2020)

Sin embargo, dada la baja tasa de natalidad y de mortalidad para México la tendencia de la población es hacia el envejecimiento -ver cuadro 4.2-. Lo cual supone importantes retos para el mercado laboral y en materia de políticas sociales y laborales para poder hacer frente a las demandas de este grupo creciente de la población.

El mercado laboral en México, como se ha señalado, se caracteriza por la heterogeneidad de su composición, a través de los siguientes indicadores se pretende mostrar con mayor detalle la calidad del empleo en el país y esbozar las características principales de los trabajadores. Al respecto, en el cuadro 4.2 se destacan algunos datos generales relacionados a la fuerza de trabajo, de los cuales se puede señalar como la tasa de participación laboral representa apenas el 59.6 por ciento, aún dista mucho del ideal de extender la incorporación al mercado laboral. De acuerdo al INEGI (2019b) la tasa neta de

participación, durante el periodo de 2006 a 2019 ha permanecido más o menos constante alrededor del 60 por ciento. Para el segundo trimestre de 2019 esta tasa corresponde a 60.0 por ciento de la PEA.

Asimismo, se observa una brecha importante entre hombres y mujeres de más del 30 por ciento, esta desigualdad persiste en la tasa de participación de jóvenes. Al analizar las cifras de jóvenes que no trabajan o estudian, el porcentaje de jóvenes mujeres que se encuentran en esta situación triplican la cantidad que de hombres. Bajo estas condiciones, se puede suponer que los ingresos que perciben las mujeres son también desiguales -en muchos de los casos menores- que de hombres; no obstante, la PEA femenina es mayor que la masculina. Del mismo modo, se menciona que el sector de los servicios es donde se concentra la mayor cantidad de empleos, con 61.9 por ciento para el 2T –segundo trimestre- de 2019. En apartados posteriores se profundizará en este tema.

Cuadro 4.2 Indicadores generales de la población y fuerza de trabajo en México

| | |
|--|-----------------------------|
| Población total (millones): | 126.2 |
| Porcentaje de la población cuya edad es de 65 años o más: | 7.2 |
| Coefficiente de dependencia de la edad ³² : | 51.01 (Banco Mundial, 2018) |
| Esperanza de vida al nacer (años) - Hombres: | 74.2 |
| Esperanza de vida al nacer (años) - Mujeres: | 79.0 |
| Edad reglamentaria de jubilación - Hombres: | 65 |
| Edad reglamentaria de jubilación - Mujeres: | 65 |
| Porcentaje de población adulta con educación superior (%)- 2018 | 16.3 |
| Tasa de participación laboral (%)- 2018 | 59.6 |
| Tasa de participación laboral, hombres (%)- 2018 | 77.4 |
| Tasa de participación laboral, mujeres (%)- 2018 | 43.5 |
| Relación empleo-población (%)- 2018 | 57.6 |
| Relación empleo-población, hombres (%)- 2018 | 74.9 |
| Relación empleo-población, mujeres (%)- 2018 | 42.0 |
| Porcentaje de la agricultura, primario en el empleo total (%)- 2019 | 12.3 |
| Porcentaje de la industria, secundario en el empleo total (%)- 2019 | 25.3 |
| Porcentaje de los servicios, terciario en el empleo total (%)- 2019 | 61.9 |
| Tasa de participación de los jóvenes en la fuerza laboral (%)- 2018 | 43.7 |
| Tasa de participación de los jóvenes en la fuerza laboral, hombres (%)- 2018 | 56.6 |
| Tasa de participación de los jóvenes en la fuerza laboral, mujeres | 30.9 |

³² Personas dependientes como porcentaje de población en edad de trabajar

| | |
|--|------|
| (%)- 2018 | |
| Tasa de desempleo juvenil (%)- 2018 | 6.9 |
| Tasa de desempleo juvenil, hombres (%)- 2018 | 6.5 |
| Tasa de desempleo juvenil, mujeres (%)- 2018 | 7.6 |
| Porcentaje de jóvenes que no tienen empleo, educación o formación (%)- 2018 | 18.4 |
| Porcentaje de jóvenes que no tienen empleo, educación o formación, hombres (%)- 2018 | 8.3 |
| Porcentaje de jóvenes que no tienen empleo, educación o formación, mujeres (%)- 2018 | 28.6 |

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, base de datos sobre estadísticas de la OIT –ILOSTAT-.

Banco Mundial. Disponible en:

<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators;>

U.S. Central Intelligence Agency, the World Factbook. Disponible en:

[https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/;](https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/) ISSA; SSA. Social security programs throughout the world – Americas 2015 -Washington, DC and Geneva-.

NOTAS: La edad indicada en el cuadro es la edad general de jubilación.

Pasando al desglose de las ocupaciones, con datos del INEGI (2019), se sabe que la población desocupada fue de 2 millones de personas. Es decir, con datos ajustados por estacionalidad, la tasa de desocupación fue de 3.5 por ciento de la PEA, la cual no se ha visto modificada sustancialmente en años recientes -ver cuadros 4.3, 4.5 y 4.7, gráfica 4.5-.

Cuadro 4.3 Desempleo y subutilización laboral

| | |
|--|-----|
| Tasa de subempleo por insuficiencia de horas (%)- 2014 | 4.7 |
| Tasa de desempleo (%)- 2018 | 3.3 |
| Tasa de desempleo, hombres (%)- 2018 | 3.2 |
| Tasa de desempleo, mujeres (%)- 2018 | 3.4 |

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, base de datos sobre estadísticas de la OIT, ILOSTAT.

Cuadro 4.4 Indicadores sobre trabajo decente

| Tema | Indicador | Año | Valor |
|--------------------------------|--|------|-------|
| Tiempo de trabajo | Proporción de empleados que trabajan más de 48 horas por semana (%) | 2018 | 28.2 |
| | Promedio de horas semanales efectivas trabajadas por persona empleada | 2018 | 46 |
| Ganancias e ingresos laborales | Ingreso mensual promedio de los empleados (moneda local) | 2018 | 6314 |
| | Ingreso mensual promedio de los empleados de la industria manufacturera (moneda local) | 2018 | 6426 |
| | Brecha salarial entre hombres y mujeres (%) | 2016 | 1.8 |

| | | | |
|---------------|--|------|----|
| Costo laboral | Costo laboral por empleado, manufactura (moneda local) | 2018 | 81 |
|---------------|--|------|----|

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, base de datos sobre estadísticas de la OIT (ILOSTAT).

Cuadro 4.5 Indicadores de ocupación y empleo durante el segundo trimestre de 2019
Cifras desestacionalizadas

| <i>Principales tasas</i> | Porcentaje | Diferencia en puntos porcentuales respecto a: | |
|---|------------|---|----------------------------------|
| | | Trimestre inmediato anterior | Igual trimestre del año anterior |
| <i>Tasa de desocupación 1/</i> | 3.5 | 0.0 | 0.2 |
| <i>Tasa de subocupación 2/</i> | 7.6 | 0.6 | 0.6 |
| <i>Tasa de informalidad laboral 1 2/</i> | 56.6 | (-) 0.3 | (-) 0.3 |
| <i>Tasa de ocupación en el sector informal 1 2/</i> | 27.8 | 0.1 | 0.4 |

Nota: Las diferencias en puntos porcentuales resultan de considerar los indicadores con todos sus decimales. 1/ Porcentaje respecto a la Población Económicamente Activa. 2/ Porcentaje respecto a la Población Ocupada. Fuente: INEGI (2019b)

Los cuadros 4.3, 4.4 y 4.5, y las gráficas 4.2 y 4.3 dan cuenta de la calidad de los empleos que se generan en el país. Acerca de la población ocupada informal, ésta concentra todas las formas de empleo informal -sector informal, trabajo doméstico remunerado de los hogares, trabajo agropecuario no protegido y trabajadores subordinados que, a pesar de laborar en unidades económicas formales, lo hacen fuera de la seguridad social- es de 30.9 millones de personas.

Con cifras desestacionalizadas, la tasa de informalidad laboral 1 disminuyó (-) 0.3 puntos porcentuales en el segundo trimestre de 2019 con relación al trimestre anterior. La población ocupada en el sector informal -población ocupada en unidades económicas no agropecuarias manejadas sin registros contables y que operan con recursos del hogar o de la persona que encabeza la actividad sin llegar a constituirse como empresa- fue de 15.3 millones de personas en el 2T (INEGI, 2019c).

Del mismo modo, la PEA durante el periodo abril-junio de 2019, supuso cerca de 57 millones -60.2 % del total-, mientras que en 2018 fue de 55.6 millones -59.8 % del total-, como se muestra en el cuadro 4.6. Este aumento de 1.3 millones de personas responde al crecimiento demográfico y a las expectativas que tiene la población de

contribuir o no en la actividad económica. Retomando los argumentos iniciales de este apartado, sobre la brecha de género que persiste, se sabe que 77 de cada 100 hombres son económicamente activos, mientras que las 45 de cada 100 mujeres se encuentra en esta situación.

Cuadro 4.6 Población Económicamente Activa

| Periodo | Número de personas |
|---------|--------------------|
| 2005 1T | 43,099,847 |
| 2006 1T | 44,306,012 |
| 2007 1T | 45,314,888 |
| 2008 1T | 46,453,196 |
| 2009 1T | 46,977,904 |
| 2010 1T | 48,069,274 |
| 2011 1T | 48,505,168 |
| 2012 1T | 50,192,842 |
| 2013 1T | 50,847,242 |
| 2014 1T | 51,559,018 |
| 2015 1T | 52,007,842 |
| 2016 1T | 52,918,649 |
| 2017 1T | 53,681,720 |
| 2018 1T | 54,590,773 |
| 2018 4T | 55,643,417 |
| 2019 1T | 56,038,471 |
| 2019 2T | 56,951,215 |

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Las comparaciones entre el segundo trimestre de 2018 y el mismo periodo de 2019 de la PEA y su división en población ocupada y desocupada se muestran en el cuadro 4.7.

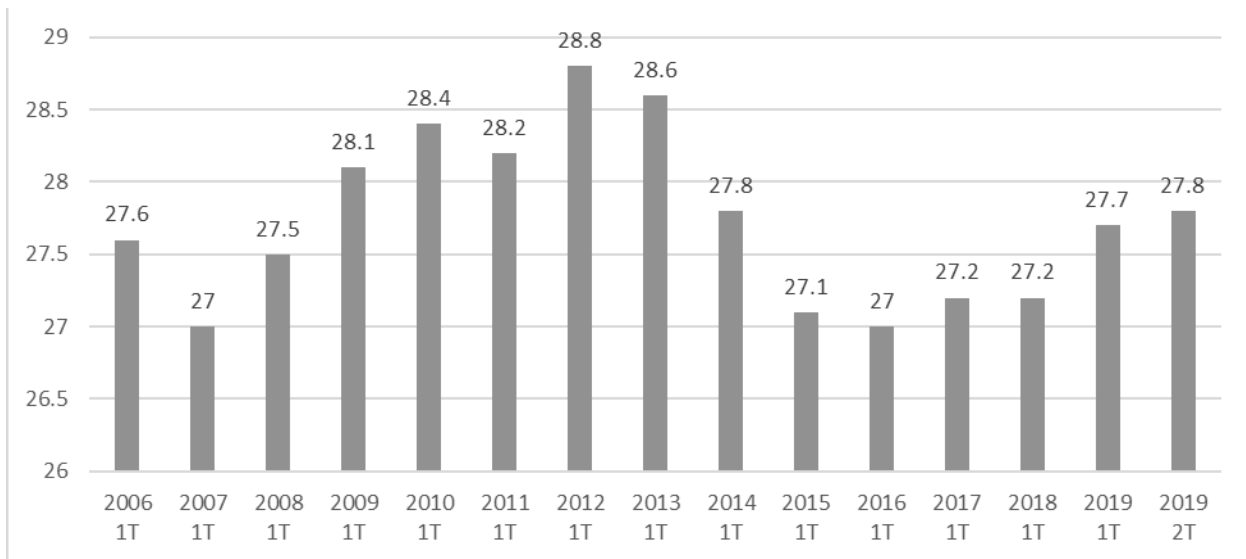
Cuadro 4.7 Población según su condición de actividad (personas)

| Indicador | Segundo trimestre | | | | |
|----------------------------|-------------------|-------------|-------------|-------------------|-------------------|
| | 2018 | 2019 | Diferencias | Estructura % 2018 | Estructura % 2019 |
| Población total a/ | 124,587,124 | 125,782,872 | 1,195,748 | | |
| Población de 15 años y más | 93,067,740 | 94,622,874 | 1,555,134 | 100.0 | 100.0 |

| | | | | | |
|--|------------|------------|-----------|------|------|
| Población económicamente activa, PEA | 55,643,417 | 56,951,215 | 1,307,798 | 59.8 | 60.2 |
| Ocupada | 53,785,257 | 54,936,719 | 1,151,462 | 96.7 | 96.5 |
| Desocupada | 1,858,160 | 2,014,496 | 156,336 | 3.3 | 3.5 |
| Población no económicamente activa, PNEA | 37,424,323 | 37,671,659 | 247,336 | 40.2 | 39.8 |
| Disponible | 5,568,494 | 5,658,651 | 90,157 | 14.9 | 15.0 |
| No disponible | 31,855,829 | 32,013,008 | 157,179 | 85.1 | 85.0 |

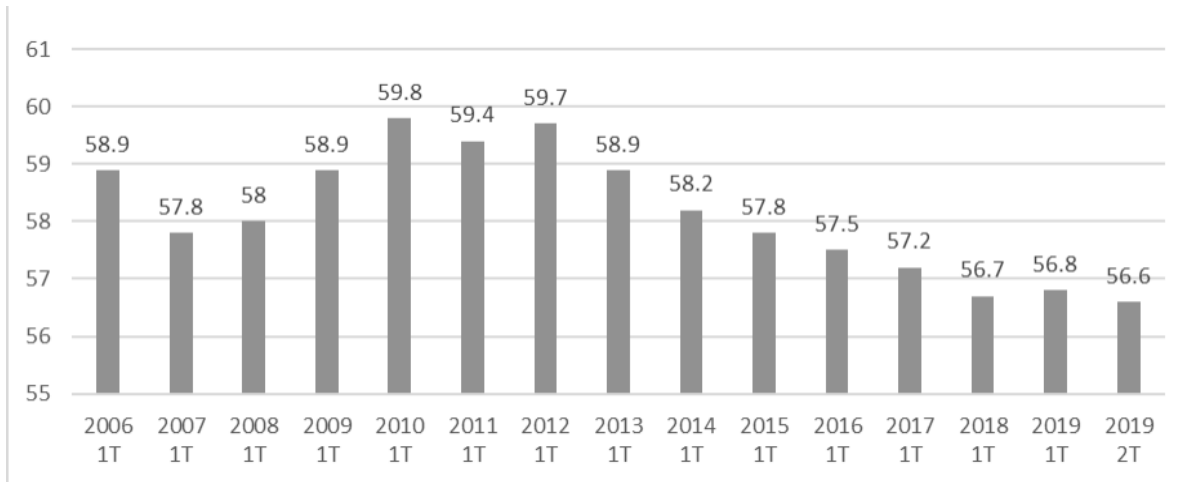
a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas que son generadas por el CONAPO.
Fuente: INEGI (2019b)

Gráfica 4.2 Tasa de ocupación en el sector informal. 2006-2019
Series desestacionalizadas



Fuente: INEGI. Series calculadas por métodos econométricos a partir de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Gráfica 4.3 Tasa de informalidad laboral 1. 2006-2019
Series desestacionalizadas



Fuente: INEGI (2019). Series calculadas por métodos econométricos a partir de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

En apartados anteriores se ha destacado la importancia del fenómeno de la informalidad en el mercado laboral mexicano, en la gráfica 4.3 se puede observar su comportamiento en los últimos años, la cual se ha mantenido por encima del 50 por ciento, en general, y para el segundo trimestre de 2019 se tiene una ligera disminución, 56.6 por ciento son considerados trabajadores informales. La informalidad se ha convertido en característica del mercado laboral mexicano, junto a la subocupación u outsourcing han mantenido la idea de una disminución de la tasa de desocupación y de generación de empleos, sin embargo, se ocultan en las cifras la calidad de los empleos ofrecidos, los bajos salarios y los que los trabajadores pueden tener más de un empleo para mejorar sus condiciones, ya sea en lo formal o informal.

4.3.2 Sectores económicos

La estructura ocupacional en México se ha transformado acorde a las necesidades del gran capital en este era de apertura y alta competitividad internacional. En ese sentido, el capital ha buscado nuevos espacios para obtener ganancias, con ello surgen nuevos mercados que corresponden a nuevos productos, habilidades y perfiles requeridos para los trabajadores; y en economías como la mexicana que se halla subordinada a las necesidades de sus socios

comerciales, principalmente, se ha visto una gran precarización de los salarios y de la fuerza de trabajo.

Acerca de la población ocupada, con cifras del INEGI (2019b) se logra identificar al interior de la PEA a la población que participa en la generación de algún bien económico o en la prestación de un servicio -población ocupada-, la cual para el 2T de 2019 corresponde a 54.9 millones de personas -donde 33.4 millones son hombres y 21.5 millones son mujeres-, esto representa un aumento en 1.2 millones de personas respecto al 2T de 2018. Sin embargo, la distribución de la población ocupada también se encuentra diferenciada, donde más de la mitad, 50.4 por ciento se ubica en las ciudades más grandes -100 mil y más habitantes y/o capitales de estado-; en segundo lugar, se encuentra en las zonas rurales -menos de 2 500 habitantes- que agrupa el 20.6 por ciento; en tercer lugar, el 15 por ciento residen en lugares con 15 mil a 100 mil habitantes -urbano medio-, y finalmente, el resto de los ocupados, 14 por ciento, se encuentran en localidades de 2 500 a 15 mil habitantes -urbano bajo- (INEGI, 2019b: 4).

De acuerdo al INEGI (2019b: 5) al considerar a la población ocupada con relación al sector de actividad económica –ver cuadro 4.2-, 6.7 millones de personas -12.3 % del total- laboran en el sector primario, 13.9 millones -25.3 %- en el secundario o industrial y 34 millones -61.9 %- están en el terciario o de los servicios. El resto, 0.6 por ciento no especificó su actividad económica. Para 2018 en el 2T las cifras fueron de: 6.7, 13.8 y 33 millones de personas respectivamente, lo cual no supone una variación sustancial, y se mantiene la tendencia que ha predominado durante las últimas décadas, el crecimiento del sector de los servicios. Éste último concentra trabajadores sobre todo en la sub rama del comercio, sin embargo, ha encontrado nuevas vías de expansión relacionadas a servicios financieros, que actualmente se encuentra en auge.

Cuadro 4.8 Población económica ocupada por sector de actividad económica 2T 2019
(diferencias absolutas respecto al mismo trimestre del año anterior)

| | |
|--|-------------------------|
| Total | <u>1,151,462</u> |
| Primario | 13,513 |
| Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca | 13,513 |
| Secundario | 94,802 |

| | |
|--|-------------|
| Industria extractiva y de la electricidad | (-) 21,154 |
| Industria manufacturera | 249,383 |
| Construcción | (-) 133,427 |
| Terciario | 1,054,069 |
| Comercio | 571,943 |
| Restaurantes y servicios de alojamiento | 398,711 |
| Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento | (-) 27,597 |
| Servicios profesionales, financieros y corporativos | 32,566 |
| Servicios sociales | (-) 119,078 |
| Servicios diversos | 120,344 |
| Otros | 77,180 |
| No Especificado | (-) 10,922 |

Fuente: INEGI (2019b: 5)

La heterogeneidad y desigualdad subyace en los sectores económicos, los subsectores y ramas, y a su vez existe también una marcada diferenciación tanto en perfil económico, vocación productiva y condiciones salariales entre los estados y regiones.

Ejemplo de ello, es el comportamiento del sector de servicios financieros y de seguros, el cual es distinto al de sectores como la minería y la construcción, ya que el primero tuvo un 7.1 por ciento anual durante el 1T de 2019, mientras que el segundo y el tercero tuvieron tasas de crecimiento de -7.6 % y -2.7 %, respectivamente (INEGI, 2019c: 6). Actividades como la minería y la construcción son las actividades de mayor peso en el PIB nacional, 11.5 por ciento en conjunto, sin embargo, en el último año su crecimiento ha sido negativo a tasas promedio de -6.0 % y -0.7 %, respectivamente. La minería, además, ha caído 5.3 por ciento en los últimos 5 años, 21 trimestres consecutivos con tasas anuales negativas.

En contraste, se encuentran los sectores de servicios financieros y de seguros, servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos, e información en medios masivos. Con una tasa anual promedio de crecimiento de 7.2, 6.0 y 5.2 por ciento, respectivamente (INEGI, 2019c: 6). Los servicios financieros y de seguros son los que mayor crecimiento han tenido durante el año, con 7.2 por ciento; en los últimos 5 años su crecimiento anual ha sido de 9.4 por ciento. No obstante, aunque los tres sectores con el mejor desempeño representan en conjunto 11.7 por ciento del PIB nacional, los sectores que más peso tienen son las industrias manufactureras y los servicios inmobiliarios, que tienen el 15.8 por ciento y 11.1 por ciento de la actividad económica nacional, respectivamente.

Por el lado de las ocupaciones, se puede clasificar a la población ocupada según la posición que tiene en su trabajo, así, se tiene que el 68.1 por ciento del total, equivalente a 37.4 millones son trabajadores subordinados y remunerados; 12.5 millones -22.7 %- son trabajadores por cuenta propia, sin emplear personal pagado; 2.5 millones -4.5 %- son trabajadores que no reciben remuneración, y 2.6 millones -4.7 %- son propietarios de los bienes de producción, con trabajadores a su cargo (INEGI, 2019b: 6).

Así, los trabajadores subordinados y remunerados aumentaron en 583 mil personas entre el segundo trimestre de 2018 e igual periodo de 2019, los trabajadores por cuenta propia en 470 mil personas, los ocupados que no perciben una remuneración por su trabajo en 79 mil personas y los empleadores en 20 mil personas.

Otra manera de estudiar a la población ocupada es de acuerdo al tamaño de la unidad económica³³ en la que labora. En función de ello, si sólo se toma en cuenta al ámbito no agropecuario -que abarca a 45.9 millones de personas- en el segundo trimestre de 2019, 22.3 millones, 48.6 por ciento, estaban ocupados en micronegocios; 8.1 millones, 17.7 por ciento lo hacían en establecimientos pequeños; 5.4 millones, 11.8 por ciento en medianos; 5.1 millones, 11 por ciento en establecimientos grandes, y 5 millones, 10.8 por ciento se ocuparon en otro tipo de unidades económicas.

Del total de los trabajadores subordinados y remunerados, el 8.3 por ciento se desempeñó en el sector primario de la economía, 28.4 por ciento en el secundario y 62.6 por ciento en el terciario, quedando sin especificar el 0.7 por ciento restante, en el trimestre que se reporta.

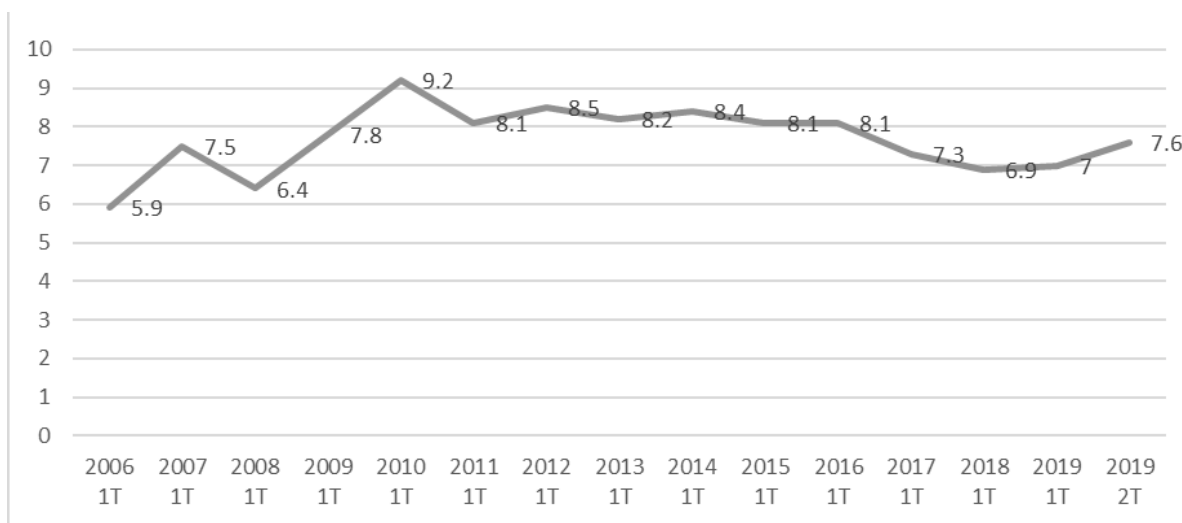
Un total de 20.6 millones de estos trabajadores, que constituyen el 55.1 por ciento del total, tienen acceso a instituciones de salud como prestación por su trabajo; este monto fue superior en 413 mil personas al observado en el segundo trimestre de un año antes. A su vez, disponen de un contrato por escrito 20.6 millones -cifra que aumentó en 461 mil personas frente a la de igual trimestre de 2018- y 16.4 millones no cuentan con el mismo.

La población ocupada según su condición de subocupación se concibe como aquella que tiene la necesidad de trabajar más tiempo. Al respecto, durante el trimestre de

³³ Micronegocios. De 1 a 15 personas ocupadas en la industria, y de 1 a 5 en el comercio y los servicios. Establecimientos pequeños. De 16 a 50 en la industria, de 6 a 15 en el comercio y de 6 a 50 en los servicios. Establecimientos medianos. De 51 a 250 en la industria, de 16 a 250 en el comercio y de 51 a 250 en los servicios. Establecimientos grandes. De 251 y más en cualquier sector de actividad.

referencia la población subocupada en el país fue de 4.2 millones de personas y representó 7.6 por ciento de las personas ocupadas, superando la tasa de 7.1 por ciento del trimestre abril-junio de 2018 -ver gráfica 4.4-.

Gráfica 4.4 Tasa de subocupación en México. 2006-2019
Series desestacionalizadas



Fuente: INEGI (2019). Series calculadas por métodos econométricos a partir de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Acerca del empleo informal, el INEGI (2019b) añade a la definición de trabajo informal las siguientes categorías: el trabajo no protegido en la actividad agropecuaria, el servicio doméstico remunerado de los hogares, así como los trabajadores subordinados que, aunque trabajan para unidades económicas formales, lo hacen bajo modalidades en las que se elude el registro ante la seguridad social. Por lo cual la ocupación en el sector informal se considera el punto de partida y un componente del cálculo de una medida más amplia: el empleo informal.

Los resultados de la ENOE indican que en el segundo trimestre de 2019 todas las modalidades de empleo informal sumaron 30.9 millones de personas, aumentando 1.6 por ciento respecto al mismo periodo de 2018 y equivalente al 56.3 por ciento de la población ocupada -Tasa de Informalidad Laboral 1-. Haciendo un desglose, 15.3 millones de trabajadores se ocupan en el sector informal, con 3.6 por ciento de variación porcentual anual, y constituyó 27.8 por ciento de la población ocupada -Tasa de Ocupación en el

Sector Informal 1-; 7.5 millones corresponden al ámbito de las empresas, gobierno e instituciones; 5.9 millones al agropecuario y otros 2.3 millones al servicio doméstico remunerado -ver cuadro 4.9-.

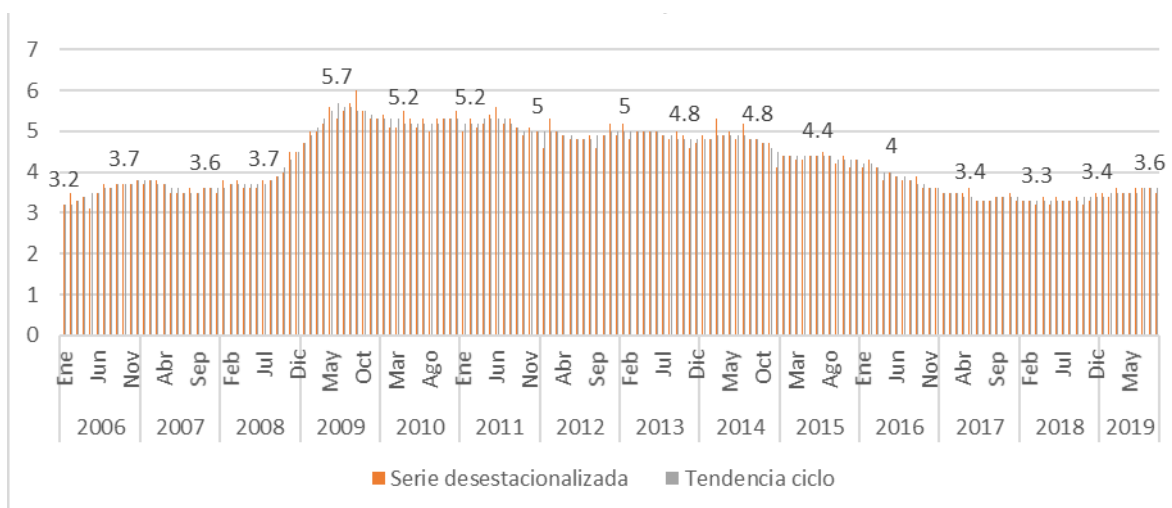
Cuadro 4.9 Población ocupada informal por tipo de unidad económica empleadora. 2T 2019

| Tipo de unidad económica | 2018 | 2019 | Var. por ciento anual |
|------------------------------------|------------|------------|-----------------------|
| Total | 30,467,841 | 30,949,627 | 1.6 |
| Sector informal | 14,745,649 | 15,278,215 | 3.6 |
| Trabajo doméstico remunerado | 2,210,100 | 2,317,206 | 4.8 |
| Empresas, gobierno e instituciones | 7,571,807 | 7,487,011 | (-) 1.1 |
| Ámbito agropecuario | 5,940,285 | 5,867,195 | (-) 1.2 |

Fuente: INEGI (2019b: 9)

En el trimestre abril-junio de 2019, la población desocupada en México fue de 2 millones de personas, con una tasa de desocupación de 3.5 por ciento de la PEA, porcentaje mayor que el 3.3 por ciento de igual trimestre de 2018. De acuerdo al número de habitantes de la zona, la tasa de desocupación en las zonas más urbanizadas -100 mil y más- fue de 4.1 por ciento; mientras que en las de 15 mil a 100 mil fue de 3.5 por ciento; en las de 2 500 a 15 mil fue de 3.3 por ciento, y en las rurales con menos de 2 500 fue de 2.3 por ciento (INEGI, 2019b).

Gráfica 4.5 Tasa de desocupación en México. 2006-2019



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2019). Series calculadas por métodos econométricos a partir de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

De acuerdo a los datos del INEGI (2019b) mostrados en el gráfico anterior, la tasa de desocupación para el 2T de 2019 fue de 3.5 por ciento. Este indicador puede resultar engañoso, al ocultar las condiciones en las que se emplean los trabajadores, ya sea la temporalidad del empleo, el salario, horas trabajadas. Por lo que su relativa disminución no necesariamente corresponde a una mayor generación de empleos o de empleos de calidad, sino a la ocupación de los trabajadores en actividades de tipo informal o una creciente subocupación laboral.

4.3.3 Generación de empleos formales

En los apartados anteriores se destacaron la informalidad y la subocupación como elementos clave para entender el funcionamiento del mercado laboral mexicano. Estos fenómenos, entre otros indicadores, permiten conocer la situación de los trabajadores durante su inserción en el mercado laboral.

El empleo formal incluye a los trabajadores que tienen una relación laboral reconocida y que hacen cumplir sus derechos laborales -seguridad social, beneficios no salariales de liquidación, salario, etcétera-. De tal manera, el empleo formal otorga a los individuos mayor certeza sobre su situación laboral y relaciona a niveles de productividad mayores. Sin embargo, 56.3 por ciento de la población ocupada se encontraba en la informalidad al 4T de 2019. Esta tendencia de niveles de informalidad superiores al 50 por ciento de la población ocupada se ha mantenido por lo menos desde 2006, con ligeras disminuciones –ver gráfica 4.3-.

La seguridad social desde su construcción se encuentra vinculada al mercado formal, lo que implica que esté condicionada a la permanencia del trabajador al sector laboral formal para poder acceder a una pensión, de inicio, -ya que existen otros requisitos relacionados con los años cotizados y edad de jubilación-. Por tanto, se puede decir que la seguridad social es excluyente, dejando de cumplir con el objetivo por el cual fue creada.

Para octubre de 2019 se tenían 648, 059 empleos acumulados generados, de acuerdo con cifras del IMSS y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, STPS.

Cuadro 4.10 Tasas complementarias de ocupación y desocupación durante el 2T 2019
(Porcentajes)

| Concepto | 2018 | 2019 |
|--|------|------|
| Tasa de Participación 1/ | 59.8 | 60.2 |
| Tasa de Desocupación 2/ | 3.3 | 3.5 |
| Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación 2/ | 9.2 | 9.8 |
| Tasa de Presión General 2/ | 6.5 | 7.1 |
| Tasa de Trabajo Asalariado 3/ | 64.5 | 64.5 |
| Tasa de Subocupación 3/ | 7.1 | 7.7 |
| Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación 3/ ³⁴ | 15.4 | 18.9 |
| Tasa de Informalidad Laboral 1 3/ | 56.6 | 56.3 |
| Tasa de Ocupación en el Sector Informal 1 3/ | 27.4 | 27.8 |

1/ Población Económicamente Activa como porcentaje de la población de 15 años y más.

2/ Porcentaje respecto a la Población Económicamente Activa.

3/ Porcentaje respecto a la Población Ocupada.

Fuente: INEGI (2019b: 11).

Estas tasas permiten tener un panorama más amplio acerca de las condiciones de los trabajadores, dado que se han estudiado la mayoría, es de llamar la atención, sobre todo, la tasa de condiciones críticas de ocupación, la cual ha tenido un aumento respecto al 2018, y muestra los trabajadores que se encuentran en una situación de mayor vulnerabilidad y explotación.

4.4 Precarización de los salarios

4.4.1 Salarios y poder adquisitivo

El ingreso de los individuos puede considerarse como un indicador determinante de sus hábitos de consumo, junto al entorno que lo rodea, procedencia, gustos. Es por ello que esta variable es fundamental para comprender las condiciones laborales del trabajador actual, dado que el cambio sustancial del ingreso/salario real permite explicar el ajuste en la calidad de los bienes y servicios disponibles.

Ya que de acuerdo con la ortodoxia económica el crecimiento económico genera un incremento del salario real, y las personas están en posibilidad de demandar nuevos bienes

³⁴ Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación, incluye a las personas que se encuentran trabajando menos de 35 horas a la semana por razones ajenas a sus decisiones, más las que trabajan más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo y las que laboran más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos.

y servicios, y, a su vez, aumenta la participación de diversos servicios en el gasto total familiar -educación, salud, recreación, restaurantes, etcétera-. Las empresas que logran mejorar la calidad sin aumentar demasiado sus costos -y precios-, atendiendo a los gustos y preferencias de los consumidores, incrementan sus beneficios y pueden pagar salarios más altos. La mejora salarial fomenta el crecimiento económico, permite mejorar la calidad de vida, y reinicia el círculo virtuoso. Sin embargo, diversos factores interrumpen los períodos de prosperidad.

No obstante, la realidad Latinoamérica, en concreto, la mexicana, es prueba de que existen otros elementos de tipo estructural que hacen que el ingreso y los salarios se contengan. Históricamente -2005-2018-, el nivel de ingreso de los trabajadores puede observarse en el siguiente cuadro 4.11.

Cuadro 4.11 Evolución histórica del salario mínimo en México. 1993-2019

| Fecha de publicación el DOF | Vigente a partir de: | Salario mínimo vigente en | | Salario mínimo área geográfica | | |
|-----------------------------|----------------------|---------------------------------|----------------|--------------------------------|-------|-------|
| | | Zona Libre de la Frontera Norte | Resto del país | A | B | C |
| 26-12-2018 | 1-01-2019 | 176.72 | 102.68 | | | |
| 21-12-2017 | 1-01-2018 | | | 88.3 | N/A | N/A |
| 19-12-2016 | 1-01-2017 | | | 80.04 | N/A | N/A |
| 30-12-2015 | 1-04-2015 | | | 70.1 | 68.28 | N/A |
| 29-12-2014 | 1-01-2015 | | | 70.1 | 66.45 | N/A |
| 26-12-2013 | 1-01-2014 | | | 67.29 | 63.77 | N/A |
| 23-12-2009 | 1-01-2010 | | | 57.46 | 55.84 | 54.47 |
| 23-12-2008 | 1-01-2009 | | | 54.80 | 53.26 | 51.95 |
| 27-12-2007 | 1-01-2008 | | | 52.59 | 50.96 | 49.5 |
| 29-12-2006 | 1-01-2007 | | | 50.57 | 49 | 47.6 |
| 26-12-2005 | 1-01-2006 | | | 48.67 | 47.16 | 45.81 |
| 27-12-2000 | 1-01-2001 | | | 40.35 | 37.95 | 35.85 |
| 31-12-1999 | 1-01-2000 | | | 37.9 | 35.1 | 32.7 |
| 2-12-1996 | 1-01-1997 | | | 26.45 | 24.5 | 22.5 |
| 2-12-1995 | 4-12-1995 | | | 20.15 | 18.7 | 17 |
| 31-03-1995 | 1-04-1995 | | | 18.3 | 17 | 15.44 |
| 21-12-1994 | 1-01-1995 | | | 16.34 | 15.18 | 13.79 |
| 13-12-1993 | 1-01-1994 | | | 15.27 | 14.19 | 12.89 |

Fuente: Diario Oficial de la Federación, DOF (2019)

Notas: Conforme a la publicación del DOF, a partir de la fecha señalada desaparecerán las zonas geográficas B y C.

Señala el Centro de análisis multidisciplinario (2018) que con la implementación de la reforma laboral en diciembre del 2012, uno de los principales resultados ha sido la profundización en el proceso de desvalorización del mercado laboral, que implicaría el desplome del salario, en términos nominales.

Cuadro 4.12 Distribución de la población por niveles de ingreso en México. 2005-2018
(personas)

| <i>Año</i> | Población que percibe de 1-5 SM | Hasta 1 salario mínimo, SM | 1 a 3 SM | 3 a 5 SM | Más de 5 SM | No recibe ingreso | No especificado |
|------------|---------------------------------|----------------------------|------------|-----------|-------------|-------------------|-----------------|
| 2005 | 31,982,981 | 5,870,632 | 23,718,522 | 8,264,459 | 4,723,127 | 3,879,128 | 2,278,467 |
| 2006 | 32,286,503 | 5,723,863 | 24,323,574 | 7,962,929 | 5,236,982 | 3,833,005 | 2,586,117 |
| 2007 | 32,932,054 | 5,745,988 | 24,439,466 | 8,492,588 | 5,184,608 | 4,012,908 | 3,116,510 |
| 2008 | 32,351,172 | 5,330,495 | 24,774,876 | 7,576,296 | 4,928,448 | 3,837,959 | 3,681,107 |
| 2009 | 33,922,489 | 6,263,829 | 26,053,563 | 7,868,926 | 4,291,405 | 4,053,704 | 4,076,106 |
| 2010 | 34,053,140 | 5,761,151 | 26,059,617 | 7,993,523 | 3,894,394 | 3,890,067 | 4,074,333 |
| 2011 | 35,040,924 | 6,352,912 | 27,297,084 | 7,743,840 | 4,031,619 | 4,045,364 | 5,189,560 |
| 2012 | 35,752,141 | 6,368,823 | 28,343,526 | 7,408,615 | 3,923,741 | 3,971,918 | 5,174,471 |
| 2013 | 36,829,147 | 6,803,922 | 28,935,082 | 7,894,065 | 3,656,736 | 3,900,916 | 5,558,800 |
| 2014 | 37,039,746 | 6,709,932 | 29,829,771 | 7,209,975 | 3,276,311 | 3,672,157 | 5,835,584 |
| 2015 | 38,654,576 | 7,601,879 | 31,214,385 | 7,440,191 | 3,247,754 | 3,610,957 | 6,055,232 |
| 2016 | 39,144,891 | 7,447,513 | 32,262,903 | 6,881,988 | 3,163,526 | 3,450,485 | 6,364,772 |
| 2017 | 39,369,559 | 7,926,332 | 32,673,747 | 6,695,812 | 2,429,320 | 3,421,033 | 7,645,933 |
| 2018 | 40,421,213 | 8,547,030 | 33,512,416 | 6,908,797 | 2,405,725 | 3,480,221 | 7,720,838 |

Fuente: Centro de análisis multidisciplinario (2018) con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE, INEGI. Octubre-diciembre de 2005-2017, julio-septiembre de 2018

Por consiguiente, del cuadro 4.12 puede extraerse que el mayor porcentaje de población ocupada por niveles de ingreso se concentra en el rango de 1 y hasta 3 salarios mínimos, hasta el 2018. Asimismo, la población que tiene niveles de ingreso de 3 hasta 5 salarios mínimos ha disminuido. Y además los términos de la contratación se han visto

modificados, ya que se paga menos por el mismo trabajo y con menores prestaciones, lo anterior se relaciona a la tendencia al aumento de la población que se encuentra en el nivel de ingreso de 1 hasta 3 salarios mínimos, este incremento se acentúa desde 2013.

Asimismo, en el cuadro 4.12 se muestra la distribución de la riqueza entre los trabajadores de acuerdo al nivel de su ingreso. En ese sentido, puede observarse la evidente desigualdad salarial y la concentración de la riqueza, donde un reducido porcentaje de la población percibe más de 5 salarios mínimos. Además, cada vez tiende a ser más reducido el grupo más rico, por tanto, puede decirse que existe una concentración y centralización del ingreso.

De acuerdo al INEGI (2018), 15.317 millones de personas son trabajadores que laboran más de 48 horas a la semana en México -ver cuadro 4.17-, esto supone un incremento importante respecto con años anteriores, tales como, 12.929 millones de personas en 2005, y 2.336 millones de personas en 1988 (INEGI, 1998, 2005, 2018); ENE (1998). Al contrastar estos datos con los ingresos obtenidos en el mismo periodo se observa que se trabaja más, sin embargo, se tiene un poder adquisitivo menor en la mayoría de los trabajadores, y por ende en sus familias.

Cuadro 4.13 Comportamiento poder adquisitivo del salario mínimo en México. 1982-2018

| Fecha | Precio CAR (diario, \$) | Índice precio CAR (%) | SMND (\$) | Nominal por hora (\$) | Índice SMND (%) | Salario real (\$) | Salario real (1982=100) % | Pérdida de poder adquisitivo (%) | TDTN (Hr-min) |
|----------|-------------------------|-----------------------|-----------|-----------------------|-----------------|-------------------|---------------------------|----------------------------------|---------------|
| 01/01/82 | 0.123 | 100.00 | 0.36 | 0.05 | 100.00 | 295.60 | 100.0 | 0.00 | 4'00'' |
| 16/12/87 | 3.95 | 3207.78 | 6.47 | 0.81 | 1777.47 | 163.80 | 55.4 | -44.59 | 4'53'' |
| 01/12/94 | 24.60 | 19977.59 | 15.27 | 1.91 | 4195.05 | 62.07 | 21.0 | -79.00 | 12'53'' |
| 01/12/00 | 64.58 | 52445.22 | 37.90 | 4.74 | 10412.09 | 58.69 | 19.9 | -80.15 | 13'38'' |
| 01/12/06 | 80.83 | 65641.80 | 48.67 | 6.08 | 13370.88 | 60.21 | 20.4 | -79.63 | 13'17'' |
| 13/04/12 | 160.86 | 130633.92 | 62.33 | 7.79 | 17123.63 | 38.75 | 13.1 | -86.89 | 20'38'' |
| 01/01/13 | 171.86 | 139566.99 | 64.76 | 8.10 | 17791.21 | 37.68 | 12.7 | -87.25 | 21'13'' |
| 12/04/14 | 184.96 | 150205.46 | 67.29 | 8.41 | 18486.26 | 36.38 | 12.3 | -87.69 | 21'59'' |
| 15/04/15 | 201.01 | 163239.62 | 70.10 | 8.76 | 19258.24 | 34.87 | 11.8 | -88.20 | 22'57'' |

| | | | | | | | | | |
|----------|--------|-----------|-------|-------|----------|-------|------|--------|---------|
| 13/10/15 | 205.90 | 167210.77 | 70.10 | 8.76 | 19258.24 | 34.05 | 11.5 | -88.48 | 23'29'' |
| 16/10/16 | 218.06 | 177085.87 | 73.04 | 9.13 | 20065.93 | 33.50 | 11.3 | -88.67 | 23'53'' |
| 26/10/17 | 245.34 | 199239.88 | 80.04 | 10.01 | 21989.01 | 32.62 | 11.0 | -88.96 | 24'31'' |
| 26/10/18 | 264.84 | 215075.77 | 88.36 | 11.05 | 24274.73 | 33.36 | 11.3 | -88.71 | 23'58'' |

Fuente: Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM (2018)

CAR: Canasta alimenticia recomendable, SMND: Salario mínimo nominal diario, TDTN: Tiempo de trabajo necesario

De acuerdo al CAM (2018), la correlación entre el salario mínimo nominal y el precio de la CAR muestra que a partir de la aplicación de políticas de corte neoliberal y políticas salariales del Estado, el salario mínimo general crece a un ritmo mucho más lento que el precio de la CAR –una relación de 1 a 10 en favor de los precios de la CAR-, dado que la regulación del Estado sobre el precio de los productos básicos fue casi inexistente; no así, con el salario que constantemente es controlado por la política salarial.

Además, en el cuadro 4.13 muestra como el tiempo de trabajo necesario para comprar la canasta básica recomendada, ha pasado de 4:53hrs en 1987 a 13:17hrs en 2006, 21:13hrs en 2013 a 23:58 en 2018hrs, es decir, paradójicamente, los trabajadores mexicanos tienen jornadas más largas de trabajo y por más tiempo, pero pueden consumir menos. A la par, se tiene la pérdida del poder adquisitivo, reforzando lo señalado anteriormente, las nuevas formas de contratación han implicado que se trabaje más, pero se percibe menos, es decir, aumenta la explotación laboral.

Sin embargo, dadas las condiciones de precariedad y pobreza en el país, muchos trabajadores no tienen otra opción que aceptar empleos mal remunerados y con largas jornadas de trabajo para acceder a un ingreso que le permita sobrevivir.

En México en el año 2018 el 41.2 por ciento de la población nacional se encontraba en condiciones de pobreza, es decir, 52.4 millones de personas de acuerdo con el CONEVAL. Asimismo, en el mismo año, había 45.3 millones de personas más que, sin ser pobres, sí eran vulnerables por carencias sociales o por carencia de ingreso. Lo que supone que en el país habría 97.7 millones de personas en pobreza o vulnerabilidad social o económica (México social, 2019).

Mientras que de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE del INEGI (2019) la brecha salarial aumenta entre la población trabajadora, donde de los 47 millones de trabajadores en México -ocupados en el sector formal e informal- solo 4 de

cada 100 -3.7 %-, es decir, apenas 1.7 millones de los mexicanos ocupados percibe más de 15, 429 pesos al mes, lo cual corresponde a cinco salarios mínimos -o más-.

Cuando se compara el número de trabajadores con ingresos mayores a cinco salarios mínimos -1.7 millones-, con los trabajadores no remunerados o que reciben pagos no monetarios -casi 3.1 millones- puede observarse que éstos últimos casi duplican los primeros. Sabiendo que el costo promedio del mantenimiento mensual del hogar por familia es de 13,529 pesos según cifras de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH, 2018). Las desigualdades son evidentes, dado que 29 de cada 100 mexicanos, el 29.2 por ciento ganan hasta 3,080 pesos mensuales.

En este panorama, vale la pena evaluar si los salarios son suficientes. Tal como se verá en el cuadro 4.14 existe una disparidad en la distribución de los ingresos y salarios, por lo tanto, mientras un reducido grupo de personas puede adquirir los bienes y servicios necesarios y vivir en condiciones dignas, el grueso de los trabajadores se encuentra en una situación de incertidumbre e inestabilidad laboral. De acuerdo con el nivel de ingresos los trabajadores pueden clasificarse de la siguiente manera:

Cuadro 4.14 Trabajadores según nivel de ingresos

| Número de salarios mínimos por día | Salarios (pesos mensuales) | Relación de trabajadores Porcentaje (%) | Número de trabajadores (respecto al total) en millones |
|------------------------------------|----------------------------|---|--|
| Más de 5 | >a 15, 429 | 4 de cada 100 (3.7%) | 1.7 |
| 2-5 | >a 3, 080 hasta 15, 429 | 67 de cada 100 (67%) | 31.4 |
| 0-1 | 0 a 3, 080 | 29 de cada 100 (29%) | 13.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2018, 2019a)

Notas: Considerando que el salario mínimo en 2019 subió a 102.68 pesos diarios, lo que equivale a 3, 080 pesos mensuales. Se omitió el rubro de mexicanos que no expreso el nivel de ingresos mensual.

Este grupo de trabajadores que gana más de cinco salarios mínimos al día -3.7 %-, ya refleja una marcada desigualdad en relación con el resto; aunado a ello, de acuerdo al INEGI (2019) lo anterior supuso una disminución de 1.3 por ciento respecto del mismo periodo el año pasado, cuando cinco por ciento de los ocupados percibían ingresos mayores a cinco salarios mínimos.

Para la mayor parte de la población no ha sido posible acceder a un trabajo digno. Ya que actualmente 15.6 millones de personas ganan un ingreso laboral insuficiente que no logra cubrir el costo de la canasta básica para su familia. En ese sentido, ocho de cada 10 trabajadores no laboran en condiciones dignas, debido a un ingreso insuficiente, ausencia de un contrato estable y de seguridad social, o jornadas laborales mayores a 48 horas de trabajo semanal -ver cuadro 4.17-.

Ello aunado a la informalidad en la que se encuentran 14.6 millones de personas, carentes de seguridad social. Además, se calcula que hay alrededor de 17.6 millones de personas no tienen un contrato laboral estable. En tanto que más del 85 por ciento de los trabajadores mexicanos no están afiliados a un sindicato, lo que representa cerca de 29.5 millones de personas. Estas condiciones de trabajo son resultado de normas contradictorias y omisiones legales que permiten estos atropellos que ocurren desde hace varias décadas en el país.

Durante el periodo de 2012 a 2018 persistió la precarización salarial. De acuerdo con el IMSS, de los 3.9 millones que accedieron a un trabajo formal en dicho periodo, tres cuartas partes se contrataron por un sueldo de 3,842 pesos mensuales.

Actualmente el país vive un periodo de transición gubernamental, y por consiguiente de incertidumbre en cuanto a la mejora o el detrimento de sus indicadores económicos y sociales. Particularmente en lo laboral, el trabajo debe servir como mecanismo para salir de la pobreza, que en el país persiste; bajo esta lógica, para 2019 como ya se ha señalado el salario mínimo aumentó en un 16.21 por ciento, lo que equivale a 102.68 pesos como una medida de combate a la pobreza.

4.4.2 Ingreso y gasto de los hogares

De acuerdo con la ENIGH (2018), el ingreso corriente trimestral total³⁵ en los hogares pasó de 1.73 billones de pesos a 1.72 billones al 2018. Donde el ingreso por trabajo –ver cuadro 4.14 – es la principal fuente de recursos de los hogares, equivalente al 67.3 por ciento del total (INEGI, 2018).

³⁵ El ingreso corriente total son todas las entradas en efectivo o en bienes y servicios que reciben los integrantes del hogar.

Cuadro 4.15 Ingreso corriente total trimestral, según año de levantamiento

| Composición de las principales fuentes del ingreso | Totales (miles de millones de pesos) | | |
|---|--------------------------------------|---------------|------------------|
| | ENIGH 2016 | ENIGH 2018 | Variación (%) |
| Ingreso del trabajo | 1 113.2 | 1 159.8 | 4.2* |
| Remuneraciones por trabajo subordinado | 945.1 | 980.6 | 3.8* |
| Ingresos por trabajo independiente | 125.6 | 136.5 | 8.7* |
| Ingresos de otros trabajos | 42.5 | 42.8 | 0.6 |
| Renta de la propiedad | 152.2 | 101.4 | -33.4 |
| Ingresos provenientes de cooperativas, sociedades y empresas que funcionan como sociedades | 131.9 | 81.0 | -38.6 |
| Arrendamiento de activos tangibles y financieros | 20.3 | 20.4 | 0.7 |
| Transferencias | 269.5 | 265.0 | -1.6 |
| Jubilaciones, pensiones e indemnizaciones por accidente de trabajo, despido y retiro voluntario | 115.6 | 120.2 | 4.0 |
| Becas provenientes del gobierno y de instituciones | 5.3 | 4.0 | -23.3* |
| Donativos en dinero provenientes de instituciones y otros hogares | 36.4 | 37.7 | 3.6 |
| Ingresos provenientes de otros países | 12.8 | 13.7 | 6.8 |
| Beneficios provenientes de programas gubernamentales | 30.8 | 25.2 | -18.0* |
| Transferencias en especie de otros hogares | 46.4 | 43.9 | -5.2 |
| Transferencias en especie de instituciones | 22.3 | 20.3 | -9.2 |
| Estimación del alquiler de la vivienda | 195.3 | 195.9 | 0.3 |
| Otros ingresos corrientes | 1.5 | 1.5 | 2.2 |

Nota: Precios a valor presente de 2018. *Diferencia significativa.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2016 y 2018.

La principal fuente de ingreso la constituye el generado por trabajo con el 67.3 por ciento. Donde Las remuneraciones por trabajo subordinado son la principal fuente de recursos en el país, y representan el 56.9 por ciento del ingreso total y el 84.5 por ciento del ingreso del trabajo. Seguida por las transferencias con 15.4 por ciento, la estimación del alquiler de la vivienda con 11.4 por ciento, la renta de la propiedad con 5.9 por ciento, y otros ingresos corrientes con el 0.1 por ciento.

El ingreso corriente promedio trimestral por hogar en 2018 resultó en 49,610 pesos: Correspondiendo la mayor contribución al ingreso por trabajo -33,382 pesos-, equivalente a un ingreso diario de 155.8 pesos por receptor. En segundo lugar, se encuentran las transferencias -7,628 pesos-, que incluyen jubilaciones y otros beneficios. La estimación

del alquiler de la vivienda -5,638 pesos-, la renta de la propiedad -2,918 pesos-, y otros ingresos corrientes -44 pesos- (INEGI, 2018: 17).

En lo respectivo al gasto, en los hogares mexicanos, el promedio del gasto total trimestral es de 47,205 pesos, el cual se compone de: gasto corriente total correspondiente a 40,586 pesos -monetario 31,913 pesos y no monetario 8,673 pesos- y erogaciones financieras y de capital por 6,619 pesos. De acuerdo al INEGI (2017, 2018) la mayor parte del ingreso familiar -55 %- se destina a la alimentación y el transporte, el 45 por ciento restante a vestido y calzado, servicios básicos de la vivienda, cuidado de la salud, productos de limpieza del hogar y personales, educación y entretenimiento.

El gasto corriente monetario total trimestral de acuerdo con la ENIGH (2018) fue de 1.10 billones de pesos. Donde el rubro de alimentos, bebidas y tabaco representó la mayor categoría con: el 35.3 por ciento del gasto corriente monetario -390.9 miles de millones de pesos-. En contraparte, el rubro de cuidados de la salud representó la menor categoría con el 2.6 por ciento del gasto corriente monetario de 29.1 miles de millones de pesos (INEGI, 2018).

4.4.3 Desigualdad y precarización en el nivel de ingreso

Después de analizar la situación de los salarios, ingresos, gastos y ocupaciones laborales es posible verificar la considerable pérdida del poder adquisitivo que experimenta la clase trabajadora, así como la persistencia de la desigualdad en diferentes niveles –económico, social, género, ingresos, acceso a servicios, etcétera-.

Al respecto, Ramírez et al. (2018: 145) señalan que las causas de la desigualdad tienen una relación directa con la forma en cómo se construyó la riqueza; ya sea a través del trabajo, ahorro e inversiones, patrimonios heredados o por prácticas de despojos y expropiaciones que dieron lugar a una permanente acumulación que ha modificado el espacio económico. Donde destaca el modelo de distribución, que presenta un alto nivel de concentración de la riqueza.

Del mismo modo, OXFAM menciona que el 82 por ciento de la riqueza mundial para el 2018 ha sido concentrada por el uno por ciento de la población más rica, mientras que la mitad más pobre de la población mundial no accede a esta abundancia económica. Ello da cuenta del alto nivel de concentración, centralización y monopolización de los

beneficios del crecimiento económico, profundizando la brecha de desigualdad existente, que además no se justifica como incentivo a la innovación e inversión por parte del capital financiero (Vázquez et al., 2018: 12).

De ahí que Ramírez et al. (2018: 145) argumenten que la desigualdad se relaciona con las necesidades de acumulación, pero también con las características del Estado y la forma en que se construye el poder, expresado en las acciones de los gobiernos, de las élites, de los grupos de interés o de presión, etcétera. En otras palabras, de la legitimación propia del régimen.

Estas dinámicas de desigualdad se reproducen en todos países. Para el caso mexicano, de acuerdo a la Conasami (2019), la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo es mayor al 69 por ciento, persistiendo la deuda social con la población trabajadora. El aumento del salario mínimo en 2019 mostró que éstos pueden ser instrumentos capaces de incentivar gradualmente la dinámica económica. Sin embargo, para ello se requiere de política salarial vinculada a una política industrial real, acompañadas de un incremento de las inversiones.

En cuanto a la política salarial del 2019, como se ha mencionado en apartados anteriores, después de años de contención del poder adquisitivo del salario mínimo, se incrementó a 102.68 pesos para el país y 176.72 pesos para la ZLFN. Según la Conasami (2019b) para algunos grupos el aumento del salario mínimo si se refleja en el incremento del poder adquisitivo del salario, el cual es de 6.7 por ciento para los trabajadores formales, 9.2 por ciento para los jóvenes, y 4.4 por ciento para los trabajadores del sector manufacturero formal.

Por otro lado, un fenómeno que se puede observar en el mercado laboral es la reducción de la masa salarial³⁶, de acuerdo con la OIT (2019), México es el segundo país más atrasado en reparto de ingreso en América Latina, y esta situación se profundiza con cada crisis, al resultar más compleja la inserción de los trabajadores al mercado. Sin embargo, de acuerdo al CONEVAL (2020) durante el último año se percibieron algunos avances, ya que entre el 4T de 2019 y el 1T de 2020, la masa salarial aumentó 5.6 por ciento, al pasar de 206,692.73 a 218,345.97 millones de pesos –mdp-. Asimismo, tuvo un aumento anual del 10.2 por ciento, dado que en el 1T de 2019 la masa salarial era de

³⁶ Concebida como el monto de las remuneraciones totales de las personas ocupadas.

198,102.76 mdp. A pesar de esta ligera recuperación, aún persiste el alto grado de informalidad y la enorme polarización salarial, donde los más pobres, a pesar de trabajar más horas, en general, es casi imposible que obtengan ingresos equiparables a los sectores ricos de la población.

Al respecto, señala la OIT, México está casi al final de la lista de países de América en distribución de ingresos del PIB a los salarios de los trabajadores, con una tasa de participación en el ingreso laboral del PIB que paso de 38.51 por ciento a 34.43 por ciento entre el 2004 y el 2016, mientras que la mayoría de los países en América Latina se ubican sobre el 40 por ciento, pasando de 48.4 a 50.5 por ciento. El promedio mundial era de 51.4 por ciento y el de ALC de 50.5 para el 2017, en contraste con 34.6 por ciento de México en el mismo año, lo anterior se detalla en el cuadro 4.15. Ello da pistas del panorama poco favorable para los trabajadores en el país.

Esta tendencia ocurre también a nivel mundial, ya que la proporción del ingreso nacional destinada a los trabajadores se encuentra a la baja, pasando de 53,7 por ciento en 2004 a 51,4 por ciento en 2017 (OIT, 2019: 7).

**Cuadro 4.16 Evolución del salario de los trabajadores en el ingreso nacional
Participación del ingreso laboral en el PIB**

| Año | ALC | México |
|------|------|--------|
| 2004 | 48.4 | 38.5 |
| 2005 | 48.3 | 37.7 |
| 2006 | 48.2 | 36.4 |
| 2007 | 47.6 | 36 |
| 2008 | 48.2 | 35.9 |
| 2009 | 50.4 | 37.2 |
| 2010 | 49 | 35.3 |
| 2011 | 49.3 | 34.7 |
| 2012 | 49.8 | 34.5 |
| 2013 | 50.5 | 34.9 |
| 2014 | 50.8 | 34.3 |
| 2015 | 51.1 | 34.3 |
| 2016 | 51 | 34.4 |
| 2017 | 50.5 | 34.6 |

Fuente: OIT. OCDE

Paradójicamente, los trabajadores mexicanos se encuentran entre los que más horas al año laboran en el mundo, sin embargo, son los que menos ingresos reciben en ALC -ver cuadro 4.17-. Como ya se venía anticipando en apartados anteriores, México es de los países del mundo donde más horas se trabaja al año, la media es de 43 horas semanales.

Asimismo, de acuerdo con datos de la OIT, los trabajadores nacionales tienen una baja participación de los ingresos generados por la economía, donde solamente 34 de cada 100 pesos que se producen en el país se destinan a salarios de la fuerza laboral, esta cifra se redujo 4.08 por ciento en la última década.

Cuadro 4.17 Horas laboradas en promedio por trabajador 2017-2018

| País | Horas |
|---------------|--------|
| México | 2, 258 |
| Corea del Sur | 2, 024 |
| Rusia | 1, 980 |
| Chile | 1, 954 |
| Turquía | 1, 832 |
| EU | 1, 780 |
| OCDE | 1, 746 |
| Italia | 1, 723 |
| Portugal | 1, 722 |
| Japón | 1, 710 |
| Canadá | 1, 695 |
| España | 1,687 |
| Australia | 1, 676 |
| Reino Unido | 1,538 |
| Francia | 1,526 |
| Alemania | 1,356 |

Fuente: OIT, OCDE

Las desigualdades continúan tanto a nivel mundial como regional y local, donde el diez por ciento de los trabajadores con mayores ingresos percibe en total 48.9 por ciento de toda la ganancia mundial, es decir, casi la mitad de la remuneración mundial, mientras que los trabajadores de salarios más bajos ganan sólo el 6,4 por ciento, dando cuenta de la gran desigualdad salarial existente (OIT, 2019).

En ese sentido, con base a datos de la OIT, también se sabe que el 20 por ciento de los trabajadores con ingresos más bajos, que representan cerca de 650 millones de trabajadores, reciben menos de uno por ciento del ingreso laboral mundial, esta cifra se ha mantenido casi por trece años, lo cual resulta alarmante ante la concentración del ingreso y precarización de los salarios de gran parte de la población. Por lo cual la desigualdad del ingreso se mantiene como un problema mundial del mercado laboral.

En este contexto, la clase media, que representa el 60 por ciento de la población trabajadora a nivel mundial, resulta la más afectada con la caída de esta distribución. Ya que en estas condiciones sólo 2 de cada 10 de trabajadores a nivel global logró incrementar sus ingresos respecto del PIB, una proporción sumamente baja.

En contraparte, el salario medio de la mitad inferior de los trabajadores en el mundo es de 198 dólares mensuales -3, 796 pesos-. Cantidad que resulta insuficiente para acceder al menos a los servicios básicos para trabajadores y sus familias. El avance del gran capital y la concentración del ingreso mundial ocurren ante la pérdida de los ingresos de los trabajadores a través de salarios y utilidades. Es decir, los ingresos laborales tienen una menor participación respecto al PIB, en contraste al creciente avance del capital, que como se ha mencionado, pasó de 46.3 a 48.6 por ciento en la última década.

A nivel local, se ha señalado como México tiene la mayor jornada laboral respecto a los demás países de la OCDE, representando 2,258 trabajadas al año, equivalentes a 43 horas por semana. Mientras que en Alemania se laboran 1, 363 por año.

Acorde a cifras del INEGI (2019b) la población ocupada desempeña sus actividades con distinta intensidad, por un lado el 6.5 por ciento de las personas trabaja menos de 15 horas semanales, mientras que un 27 por ciento labora más de 48 horas semanales -ver cuadro 4.17-. En promedio, la población ocupada trabajó en el trimestre abril-junio de 2019 jornadas de 42 horas por semana.

Lo anterior da cuenta de las condiciones laborales de los trabajadores del país, al hacer un contraste de las cifras con otros de mayor desarrollo. Por tanto, se observa que los trabajadores latinoamericanos pasan gran parte de su vida trabajando, sin gozar de suficiente tiempo de ocio, descanso y aprendizaje, convivencia, etcétera, ya que lo prioritario es la obtención de ingresos suficientes para sobrevivir, donde el trabajador puede buscar uno o más empleos que le permitan mayores ingresos, dada la precarización salarial.

Ello tiene impactos importantes en el largo plazo, ya que los costos laborales generados debido al desgaste físico, emocional y psicológico que atraviesan los trabajadores regularmente no es cubierto por la empresa empleadora –en caso de ser un trabajo formal-, y para el sector informal las condiciones son aún peores. De ahí la importancia del acceso a esquemas de seguridad social como un derecho fundamental de la clase trabajadora, dicho tema será profundizado en capítulos posteriores.

En ese sentido, señala la OIT (2019) que el tiempo de trabajo adecuado es parte fundamental del trabajo decente. Representa un elemento clave de las condiciones de trabajo y tiene un gran impacto en los ingresos, el bienestar y las condiciones de vida de los trabajadores. Al respecto se tiene retos que persisten desde la era industrial: el exceso de horas de trabajo y la necesidad de proteger la salud y la seguridad de los trabajadores limitando las horas de trabajo y estableciendo períodos adecuados de descanso y recuperación, incluidos el descanso semanal y las vacaciones anuales remuneradas, acorde a las normas internacionales del trabajo.

En suma, para lograr un nivel adecuado de remuneración mensual, los trabajadores tendrían que acceder a un número mínimo deseable de horas de trabajo, a fin de evitar el subempleo. Como se muestra en el cuadro 4.17 el promedio de los países de la OCDE es de 1,746 horas de trabajo por año.

Para ALC, los países con mejores niveles de participación de los salarios en los ingresos generados son Chile, Uruguay, Honduras, Panamá y Brasil hasta 2017, dados los recientes acontecimientos de ruptura y reestructuración en la región se esperan cambios importantes a ser tomados en cuenta -ver cuadro 4.16-.

Pasando a un análisis más concreto, a nivel estatal, la precarización en el nivel de ingresos sigue presente, ya que entre los cierres del 2012 y el 2018, aumentó el porcentaje de los ocupados que gana hasta 2 salarios mínimos, y disminuyó el grupo que percibía más de 5 salarios mínimos.

Por otra parte, según el CONEVAL (2020), entre el 1T de 2019 y el 1T de 2020, se redujo la pobreza laboral tres por ciento -porcentaje de la población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria- pasando de 38.7 por ciento a 35.7 por ciento.

Además, entre el 1T de 2019 y el 1T de 2020, el ingreso laboral real creció 7.6 por ciento, al pasar de 1,774.35 a 1,909.49 pesos. Este aumento ocurre en paralelo al

incremento del 18.1 por ciento del salario mínimo entre 2019 y 2020, el cual pasó de 108.71 a 128.41 pesos. Por otro lado, durante el 1T de 2020, en 11 de los 32 estados creció la proporción de población que no logra acceder a la canasta alimentaria con su ingreso laboral; en otras palabras, los mayores aumentos de pobreza laboral se presentaron en Colima, Zacatecas y Baja California.

En el cuadro 4.18 se contrasta el porcentaje de la población en pobreza laboral con el Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza –ITPL-, ya que para calcular la pobreza laboral se utiliza el ITLP, el cual publica el CONEVAL, y muestra trimestralmente la tendencia de la proporción de personas que no puede adquirir la canasta alimentaria con su ingreso laboral. En la variación anual, el ITLP registró una disminución de 7.7 por ciento, al pasar de 0.9970 a 0.9199 entre el 1T de 2019 y el 1T de 2020 respectivamente. Considerando que, si el ingreso laboral es mayor que el valor de la canasta alimentaria, el poder adquisitivo del hogar mejora. Esta tendencia se refleja en la reducción del porcentaje de la población con ingreso laboral menor a la línea de pobreza extrema por ingresos, y en la dinámica la dinámica del valor de la línea de pobreza por ingresos (CONEVAL, 2020).

De modo que, este índice refleja la tendencia del porcentaje de personas que no puede adquirir la canasta alimentaria con el ingreso laboral. Por lo tanto, señala el CONEVAL (2020) si el ITPL sube, significa que crece el porcentaje de personas que no pueden comprar una canasta alimentaria con su ingreso laboral.

Así, acorde a la información que se presenta en el cuadro 4.18, el ITPL es mayor cuando la proporción de la pobreza laboral aumenta.

Cuadro 4.18 Pobreza laboral

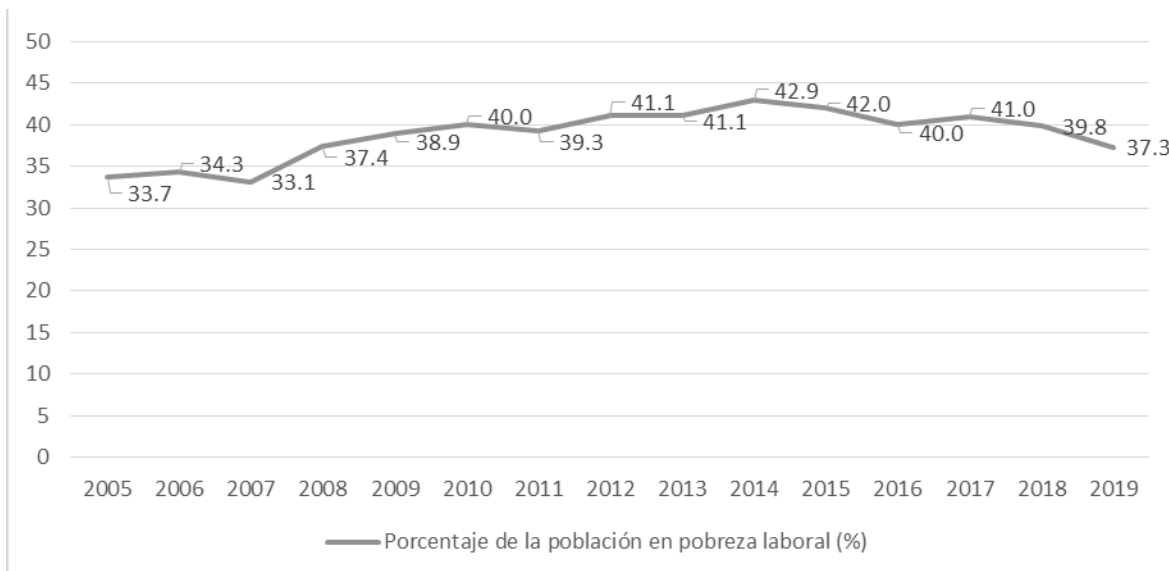
| Año | Porcentaje de la población en pobreza laboral (%) | ITPL |
|------|---|--------|
| 2005 | 33.7 | 0.8672 |
| 2006 | 34.3 | 0.8845 |
| 2007 | 33.1 | 0.8534 |
| 2008 | 37.4 | 0.9623 |
| 2009 | 38.9 | 1.0024 |

| | | |
|------|------|--------|
| 2010 | 40.0 | 1.0311 |
| 2011 | 39.3 | 1.0121 |
| 2012 | 41.1 | 1.0575 |
| 2013 | 41.1 | 1.0597 |
| 2014 | 42.9 | 1.1043 |
| 2015 | 42.0 | 1.0817 |
| 2016 | 40.0 | 1.0294 |
| 2017 | 41.0 | 1.0570 |
| 2018 | 39.8 | 1.0251 |
| 2019 | 37.3 | 0.9619 |

Fuente: CONEVAL

De acuerdo con la clasificación del CONEVAL, el porcentaje de la población que no puede adquirir la canasta alimentaria a partir del ingreso laboral de su hogar se divide acorde a un semáforo que permite medir la pobreza laboral, el color verde supone que el porcentaje de pobreza laboral es menor a la meta nacional -20.5 %-, mientras que el color amarillo representa que la pobreza laboral es mayor a 20.5 por ciento y menor a 36 por ciento. Por último, el color rojo es equivalente a un porcentaje de pobreza laboral mayor al 36 por ciento.

Gráfica 4.6 Porcentaje de la población mexicana en pobreza laboral (%)



Fuente: Elaboración propia con datos del CONEVAL

Acorde a la gráfica 4.6, para el 4T de 2019 se tenía una pobreza laboral de 37.3 por ciento, es decir, esta proporción de la población no logra adquirir la canasta alimentaria con el ingreso laboral que percibe. De hecho, desde 2008 se observan porcentajes mayores al 36 por ciento, lo cual dista mucho de la meta nacional fijada en 20.5 por ciento. A su vez esto es reflejo, entre otros elementos de las condiciones cada vez más precarias del mercado laboral, con el aumento de las ocupaciones informales y la subocupación se oculta la realidad de la situación del empleo en México, donde cerca del 60 por ciento se encuentra en la informalidad, por tanto, en condiciones precarias de bajos salarios y sin poder acceder a la seguridad social. De modo que esta tendencia a la baja del desempleo disfraza la verdadera situación de gran parte de los trabajadores.

Comentarios finales

En el capítulo estudiado se mostró un panorama del mercado laboral mexicano y su evolución en la región latinoamericana, se observa que su comportamiento ha estado sujeto a los acontecimientos económicos y políticos globales. Sin embargo, se encuentran algunas peculiaridades para México, destacando la heterogeneidad y desigualdad que han marcado las pautas de la composición de las ocupaciones y el empleo. Aún queda un largo camino para lograr una inserción en condiciones dignas de gran parte de la población trabajadora al mercado laboral, para lo cual es indispensable el establecimiento de una política laboral que impulse un mercado más estable y formal.

Otro problema fundamental es la baja movilidad social en México, la cual está relacionada de manera estrecha con la baja productividad en el mercado laboral, y que a su vez se refleja en la carencia de acceso a la protección contra riesgos laborales o de salud para más de la mitad de la población. Destaca la importancia del salario mínimo como instrumento de bienestar, por lo cual es necesario que éste recupere su poder adquisitivo. La formalización de las ocupaciones informales es otra de las metas, y en consecuencia ampliar la población que accede a la seguridad social.

El mercado laboral se encuentra determinado fuertemente por las desigualdades en distintos niveles, ya sea de ingreso, género, condiciones de origen, por mencionar las más importantes. Por ello la necesidad de generar una mayor cantidad de empleos en condiciones dignas, que permitan disminuir las brechas y asimetrías entre la población

trabajadora, y a su vez combatir las ocupaciones informales y la subocupación. Del mismo modo, es primordial la correspondencia del nivel educativo con los empleos y con los salarios, en aras de buscar un mayor bienestar general. Esto solo se puede lograr mediante el fortalecimiento de los salarios, empleos y el mercado interno, la determinación de prestaciones sociales y el reconocimiento de las habilidades de los trabajadores, y de manera especial, a través del incremento del gasto público. Solo con el aumento de la calidad de los empleos ofrecidos se podrán otorgar mayores ingresos y con ello conseguir mejores condiciones para los trabajadores, tanto en su vida laboral activa como en su retiro.

En suma, se observa que el comportamiento del mercado laboral es fundamental para acceder a la seguridad social, la exclusión del empleo formal implica quedar al margen de las prestaciones sociales. En el caso de ser un empleado formal, los bajos salarios no permiten generar un ahorro suficiente para el retiro. La seguridad social debería ser un derecho universal independiente de la condición laboral, sin embargo, destaca que las desigualdades del mercado laboral se reflejan en la seguridad social. Esta discusión se profundizará en el capítulo V.

CAPÍTULO V. SEGURIDAD SOCIAL Y SISTEMAS DE PENSIONES EN MÉXICO. BREVE RECUENTO HISTÓRICO/CONCEPTUAL

Introducción

En este capítulo se realiza un análisis del sistema de pensiones mexicano, para ello se hace una revisión histórica sobre el surgimiento de la seguridad social, y en concreto, de las pensiones, concebidas como un derecho humano, no solamente un derecho laboral. Del mismo modo, se observa la evolución del sistema de pensiones en el país, profundizando en las principales reformas realizadas y los impactos que han tenido en los trabajadores, particularmente, la privatización de la seguridad social. Esta última ha implicado importantes transformaciones y desafíos, al pasar de un sistema de beneficio definido a cuentas individuales.

Asimismo, se estudian las limitantes del sistema de pensiones mexicano, que está fragmentado, es desigual –entre sistemas, géneros e ingresos-, excluyente, desordenado, insuficiente, empobrecedor y costoso. Destacan los esquemas pensionarios del IMSS e ISSSTE, ya que son las principales instituciones de seguridad social en el país, y además concentran gran parte de la población asegurada.

5.1 Evolución del sistema de pensiones en México

En México, como en la mayoría de los países del mundo, los sistemas de seguridad social han sido implementados durante o después de la consolidación de un modelo de desarrollo económico que favorece la industrialización (Gutiérrez et al. 1996: 31). El derecho a jubilarse tiene su origen en las luchas obreras; igual que las limitaciones del trabajo infantil y de la jornada laboral, el principio de jubilación permite acotar el tiempo de explotación. Otra importante conquista laboral es la obligatoriedad del financiamiento del retiro con cotizaciones obreras y patronales, así como la garantía de las prestaciones (Pierre, 2015: 48). En ese sentido, la pensión se concibe como una prestación económica que se otorga a los trabajadores asegurados o a sus beneficiarios que cumplan con las condiciones para solicitarla según la Ley del Seguro Social -LSS-.

Los primeros antecedentes de la seguridad social en México son la Ley de Accidentes de Trabajo del Estado de México (1904) y la Ley sobre Accidentes de Trabajo

del estado de Nuevo León (1906), en las cuales se reconocía por primera vez en el país, la obligación para los empresarios de atender a sus empleados en caso de enfermedad, accidente o muerte, derivados del cumplimiento de sus labores. No obstante, aún no existía el reconocimiento de la responsabilidad del Estado en la provisión de bienestar social, la cual estaba establecida en su mayoría al ámbito privado y familiar (IMSS, 2006).

En 1917, el Estado respondió a la necesidad de la seguridad social con la creación del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, relativo al trabajo, dentro del cual se definen coberturas sociales mínimas que deben otorgarse a los trabajadores y a sus familias; señalando la conducta a seguir en materia de salubridad, seguridad social y previsión para el trabajo³⁷ (Gutiérrez et al. 1996: 33).

De acuerdo a Loyzaga (2002: 41) el Estado mexicano durante el periodo de sustitución de importaciones -década de los cuarenta - apoyó al empresariado emergente a través del proteccionismo y exención de impuestos –corporativismo-. El cual permitió obtener fuerza de trabajo barata e instrumentar políticas que ayudaron al trabajador a acceder a servicios y salud. En ese contexto, mencionan Gutiérrez et al. (1996) que el 19 de enero de 1943 se publicó la Ley del Seguro Social en México, con la creación del Instituto Mexicano del Seguro Social –IMSS-, el cual provee servicios a los trabajadores mexicanos inscritos en el apartado A del Artículo 123 constitucional. Sin embargo, la idea de establecer un seguro social era una demanda desde tiempos de la revolución de 1910.

De esta manera, la seguridad social es un instrumento de justicia y equidad para los trabajadores y sus familias, la constitución garantiza que sea proporcionada por el Estado, por lo que concierne a los trabajadores al servicio del sector privado la creación del Seguro Social en 1943 fue el punto de partida para la conformación del sistema de seguridad social y en el caso de los trabajadores del sector público el 30 de diciembre de 1959 fue discutida y aprobada la Ley que dio origen al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado -ISSSTE- y en 1960 entró en funciones (Hayashi, 2013b: 4).

La cual evolucionó en forma importante en 1959 con el surgimiento del ISSSTE, y dio pie a la modificación del artículo 123, apartado B, para los trabajadores del Estado.

³⁷ Posteriormente se reformó en 1930, 1970, 1980 y 2014, y se divide en dos apartados, el A que regula las relaciones laborales entre trabajadores y patrones, mediada por la Ley Federal del Trabajo, y el B que regula las relaciones laborales burocráticas, reglamentada por la Ley Federal Burocrática para los trabajadores de la federación y las Leyes Burocráticas de las Entidades Federativas.

Actualmente, ambas instituciones cubren más del 60 por ciento de los trabajadores formales y sus familiares en el país (Hayashi, 2013: 1).

No obstante, a partir del periodo de inestabilidad de la década de los setenta, muchas de los logros obreros obtenidos en el pasado fueron amenazados, comenzando una serie de reformas en el sistema de pensiones; donde se trabaja y cotiza más, pero se espera una menor remuneración en el retiro (Pierre, 2015: 48). Aunado a ello, Pierre (2015: 48) y Vásquez (2013) señalan que la estructura de la población en México se está transformando profundamente, producto de una mayor esperanza de vida y el descenso de las tasas de fecundidad y mortalidad tienden a invertir las pirámides de edades, aumentando a un ritmo constante la proporción de población vieja.

Lo anterior ha influido en la evolución de los sistemas públicos de pensiones, amenazado su sobrevivencia. Ya que los organismos internacionales advierten que uno de los efectos inmediatos es que el gasto pensionario acumulado presiona las finanzas públicas, llegando a limitar la capacidad del Estado frente a otras demandas sociales. Conforme cambia la relación entre la población activa que cotiza y la pensionada, los ingresos obtenidos financian una parte cada vez menor del costo de las pensiones, obligando al Estado a compensar su déficit con recursos transferidos de otros usos (Vásquez, 2013).

Por lo cual, una de las razones para modificar el sistema de pensiones en México fue para evitar un colapso en sus sistemas pensionarios y de salud. Los sistemas públicos de pensiones basados en el principio de reparto han llegado a ser financieramente insostenibles, sin embargo, no existe una correlación entre la evolución demográfica y los nuevos métodos de financiamiento. En ese sentido, Ramírez (2019: 975) señala que la razón fundamental y financiera de la privatización de las pensiones fue limitar el costo fiscal del sistema de reparto que mostraba una menor participación de las cuotas en el financiamiento y una mayor dependencia del financiamiento público. No obstante, al cambiar a una administración privada los costos de administración también han sido altos.

Además, de acuerdo a Pierre (2015: 49) la idea de reformar el sistema de pensiones por el bien común oculta un objetivo de clase más amplio: reducir las cotizaciones patronales para financiar las jubilaciones, extender el periodo de duración de los trabajadores en el mercado laboral; es decir, desvalorizar la fuerza de trabajo.

A través de los programas neoliberales se focalizaron segmentos de población en base a criterios de marginalidad -pobres urbanos, rurales, indígenas, mujeres, etcétera-, con el objetivo de transformar los derechos sociales. En particular, las pensiones de los trabajadores formales, de naturaleza solidaria a individualizada; los usuarios pasaron de derechohabientes a consumidores. Todo ello obedece a un fin mayor, usar los ahorros de los trabajadores, alojados en los fondos de pensión, para incrementar los recursos disponibles por parte del capital financiero (Álvarez, 2018: 281). Señala Pierre (2015: 50) que la reivindicación del derecho a jubilarse defiende el principio del retiro como tiempo de vida no subordinado al capital. Por el contrario, las reformas pensionarias han implicado una mayor subordinación del trabajo al capital.

Los sistemas de reparto son socialmente más integradores e incorporan instrumentos redistributivos o sociales, lo cual es inherente a cualquier política de protección social. Por el contrario, los sistemas de cuentas individuales son precarios y rompen la solidaridad intra e intergeneracional. En ese sentido, la reforma a la ley de pensiones fue fundamental, ya que permitió ampliar la cantidad de inversionistas institucionales, quienes transfieren sus riesgos en tres sentidos: hacia las empresas, asalariados y países subdesarrollados³⁸ (Guillén, 2005: 268).

5.1.1 Privatización de los sistemas de pensiones en América Latina y la reforma mexicana del sistema de pensiones

Entre 1981 y 2014, treinta países privatizaron total o parcialmente sus pensiones públicas obligatorias de seguridad social. Siguiendo la reforma chilena de 1981 catorce países latinoamericanos transformaron su sistema de pensiones público a un sistema de jubilación privado de capitalización. Tales fueron: Perú (1993), Argentina y Colombia (1994), Uruguay (1996), Bolivia, México y Venezuela (1997), El Salvador (1998), Nicaragua (2000), Costa Rica y Ecuador (2001), República Dominicana (2003) y Panamá (2008),

³⁸ Los inversionistas institucionales son entidades financieras que administran grandes cantidades de dinero para invertirlo en valores bursátiles. Administran y concentran el ahorro de un gran número de personas. Incluyen a los fondos mutuos, fondos de pensión privados, sociedades de inversión y compañías aseguradoras (Correa & Girón, 2004).

estas reformas se caracterizan por la adopción de un pilar de capitalización obligatorio administrado por el sector privado³⁹ (Ortiz et al. 2018).

Cuadro 5.1 Reformas al sistema de pensiones en América Latina

| País | Ley | Fecha de promulgación | Fecha de implementación |
|----------------------|--|-----------------------|--------------------------------|
| 1a Generación | | | |
| Chile | D. L. No. 3.500 | 13-Nov-1980 | 1-May-1981 |
| 2ª Generación | | | |
| Perú | Decreto Ley 25.897 | 6-Dic-1992 | 21-Jun-1993 |
| Argentina | Ley 24.241. Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones | 23-Sep-1993 | 15-Jul-1994 |
| Colombia | Ley 100. Sistema de Seguridad Social Integral | 23-Dic-1993 | 1-Abr-1994 |
| Uruguay | Ley 16.713 | 11-Sep-1995 | 1-Abr-1996 |
| México | Ley del Seguro Social | 21-Dic-1995 | 1-Jul-1997 |
| Bolivia | Ley de Pensiones No. 1732 | 29-Nov-1996 | 1-May-1997 |
| El Salvador | Decreto No. 927. Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones | 3-Dic-1996 | 15-Abr-1998 |
| 3ª Generación | | | |
| Costa Rica | Ley 7.523 del Régimen Privado de Pensiones Complementarias Ley 7983. Ley de Protección al Trabajador | 24-Ene-2000 | 1-Abr-2001 |
| Nicaragua | Ley 340. Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones | 15-Mar-2000 | No |
| Ecuador | Ley de Seguridad Social | 30-Nov-2001 | No |
| República Dominicana | Ley 87-01 | 9-May-2001 | Implantación gradual 2003–2006 |

Fuente: Ortiz et al. (2018)

La mayoría de las privatizaciones fueron promovidas por el Banco Mundial, el FMI, la OCDE, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo -USAID- y los Bancos Interamericano y Asiático de Desarrollo, contrario a las recomendaciones de la OIT.

Como se ha mencionado, la reforma chilena al sistema de pensiones fue la primera en América Latina, y se considera un referente en la aplicación de una serie de reformas

³⁹ Otros catorce en Europa Oriental y la antigua Unión Soviética (Hungría, Kazajstán, Croacia, Polonia, Letonia, Bulgaria, Estonia, Federación de Rusia, Lituania, Rumania, Eslovaquia, Macedonia, República Checa y Armenia), y dos en África (Nigeria y Ghana) (Ortiz et al. 2018).

estructurales en seguridad social, posteriormente otros países de la región siguieron su ejemplo, como fue el caso de México⁴⁰.

Sin embargo, se observa que, mediante el sistema de pensiones de cuentas individuales, los trabajadores asalariados o independientes construyeron un capital con sus ahorros, el cual fue la base para sus pensiones futuras. Estos ahorros a su vez fueron canalizados a las empresas nacionales o extranjeras mediante la compra de activos financieros -bonos y acciones- por parte de las Administradoras de Fondos de Pensiones. No obstante, y de manera contradictoria, gracias a los ahorros de los trabajadores se conformó un sector financiero que impulsó el crecimiento de grandes empresas. Por último, con el sistema de cuentas individuales se abandonó el ideal de solidaridad generacional y sus componentes redistributivos (Guardia et al. 2007: 16).

Esta dinámica se reproduce actualmente en México, donde los ahorros para el retiro de los trabajadores se ven expuestos a grandes niveles de riesgo y especulación en los mercados financieros y de capitales. Favoreciendo al capital monopolista financiero, en detrimento del bienestar de los pensionados.

En ese sentido, posteriormente, y como resultado de las reformas realizadas a los sistemas de pensiones, el 60 por ciento de los países que habían privatizado los sistemas públicos de pensiones obligatorias han revertido la privatización, y considerando la evidencia de los impactos negativos sociales y económicos, algunos autores señalan que el experimento de la privatización ha fracasado; es decir, la privatización de las pensiones no dio los resultados esperados (Ortiz et al. 2018).

Cuadro 5.2 Re-reformas en América Latina

⁴⁰ Chile representa el primer antecedente de privatización del sistema de pensiones. Antes de la década los ochenta, el sistema de pensiones en Chile consistía en un sistema de reparto, denominado programa de pensiones no contributivas asistenciales -PASIS-. Sin embargo, a principios de 1980, Chile cambió su sistema de pensiones por uno de contribuciones definidas o cuentas individuales; este modelo ha sido adoptado en otros países latinoamericanos (Martínez, 2013: 25). El sistema privado de pensiones basado en cuentas individuales fue una de las reformas representativas del régimen militar.

En 2008, se implementó una reforma al esquema pensionario chileno debido a que el esquema anterior no consideraba un gran número de personas que habían cotizado por no cumplir los requisitos mínimos para acceder a los beneficios del sistema y la concentración del sistema en pocas Administradoras de Fondos de Pensión -AFP- con grandes rentabilidades y altos costos para los trabajadores.

| País | Re-reforma |
|-----------|---|
| Chile | Mantiene el Sistema privado, alivia algunos de sus problemas. a) Pilar solidario integrado b) Reforma y fortalecimiento del pilar contributivo c) Consolidación del pilar voluntario |
| Argentina | En 2008 renacionalizó el sistema • Creación del Sistema Integrado Previsional Argentino • Resultado de las reformas que se realizaron desde 2007 |
| Bolivia | En 2010 renacionalizó el sistema de pensiones Sistema Integral de Pensiones: a) Pilar no contributivo b) Pilar semi-contributivo c) Pilar contributivo |

Fuente: Ortiz et al. (2018)

Hasta el año 2018, dieciocho países había re-reformado, revirtiendo total o parcialmente la privatización de las pensiones. Concretamente, la República Bolivariana de Venezuela (2000), Ecuador (2002), Nicaragua (2005), Bulgaria (2007), Argentina (2008), Eslovaquia (2008), Estonia, Letonia y Lituania (2009), Estado Plurinacional de Bolivia (2009), Hungría (2010), Croacia y Macedonia (2011), Polonia (2011), Federación de Rusia (2012), Kazajstán (2013), República Checa (2016) y Rumania (2017). La gran mayoría de los países revirtieron la privatización luego de la crisis financiera mundial de 2007-2008, cuando los fallos del sistema privado fueron evidentes y se buscaron alternativas para corregirlos (Ortiz et al., 2019).

5.2 Transformación del sistema de ahorro para el retiro en México

La reforma del sistema de pensiones en México, bajo las políticas neoliberales ha sido un proceso complicado, ya que solo el 40 por ciento de los mexicanos aspira a acceder a una pensión raquílica y el 60 por ciento restante queda excluido de este derecho (Álvarez, 2018). La seguridad social es otorgada a través de las entidades especializadas, cada una posee distintos esquemas de provisión de salud y de pensiones. Tales son, el IMSS, ISSSTE, Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas –ISSFAM- y Petróleos Mexicanos –Pemex-, las cuales proveen servicios y derechos. Por su parte, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público –SHCP- absorbió los pasivos laborales de

extintas paraestatales, como Ferrocarriles Nacionales de México –Ferroviales- y Luz y Fuerza del Centro –LyFC- (CIEP, 2017: 9).

El sistema público de pensiones en México se conforma por distintos planes ofrecidos por instituciones de seguridad social, gobiernos estatales, Empresas Productivas del Estado -EPEs, anteriormente llamadas paraestatales- y otros organismos sociales. Las dos principales instituciones de seguridad social son el IMSS y el ISSSTE, donde la primera asegura a los trabajadores del sector privado, mientras que la segunda ampara a los del Estado. En el caso de la Comisión Federal de Electricidad –CFE-, a partir de 2008 transitó a un régimen de cuentas individuales, donde se adhiere al IMSS y crea un esquema complementario: Cuenta Individual de Jubilación –CIJUBILA-⁴¹. Pemex, por su parte, se incorporó a un régimen de cuentas individuales en 2016.

El cambio del sistema de pensiones en México, basado en el reparto y el principio de solidaridad intergeneracional hacia otro basado en la capitalización, tiene su origen en un contexto de estancamiento económico y crecimiento de la desigualdad social, además de retos demográficos, sociales y laborales no resueltos, insuficiencia y volatilidad de ahorro interno y externo (Menéndez & Vidal, 2016: 42). Las reformas de la ley del IMSS en 1995 tuvieron entre sus causas más importantes, el aumento de la esperanza de vida al nacer, provocando que los asegurados pensionados alarguen su periodo de vida y, por ende, el tiempo de disfrute de las pensiones. Aunado a que el número de asegurados crece a una tasa menor que la de los pensionados (Hayashi, 2013a: 5).

Así, esta transformación implicó que los recursos de todos los trabajadores pasaran de una cuenta solidaria a una cuenta individual. Dividida en dos ramas, Seguro de Invalidez y Vejez –IV- y Retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez –RCV-. Estas constituyeron las reformas más relevantes realizadas en el rubro de pensiones a la Ley del IMSS en 1995⁴² y

⁴¹ Es un sistema de contribución definida, creado y operado por la CFE y el Sindicato Único de Trabajadores Electricistas de la República Mexicana, en el cual, los trabajadores, así como la CFE realizan aportaciones, con el único objetivo de aumentar el monto de la jubilación.

⁴² La Ley de Seguridad Social (1995) establece el régimen de regulación y supervisión que rige el sistema de pensiones de los empleados del sector privado. La Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro, aprobada el 26 de abril de 1996, establece la estructura y las facultades del CONSAR y establece los principios rectores para el establecimiento, operación y supervisión de las AFORE y SIEFORE.

que se incorporan en 1997 con la creación de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro –CONSAR-⁴³ (Hayashi, 2013a: 13).

La reforma del sistema mexicano de pensiones entró en vigor el 1 de julio de 1997 pasando de un régimen de repartición del IMSS a uno de capitalización (OCDE, 1998: 80). El cual se centra en la formación de cuentas de jubilación individuales manejadas por las Administradoras de Fondos para el Retiro –AFORE-. Además de las cotizaciones obligatorias, los trabajadores pueden realizar depósitos voluntarios a su cuenta, mientras el Estado aporta una cotización fija.

Con la aprobación de la LSS en 1997, se implementó un esquema de pensiones de contribuciones definidas para los trabajadores del sector privado y cotizaban en el IMSS; reemplazando el sistema tradicional de pensiones vigente desde 1943 y que suponía, la creación de reservas con las aportaciones de los trabajadores activos que realizaban durante su vida laboral, y dicho fondo, financiaría su retiro⁴⁴ (Martínez, 2013: 13).

La LSS establece que el IMSS debe constituir reservas financieras para garantizar el oportuno cumplimiento de las obligaciones que contraiga derivadas del pago de beneficios y la prestación de servicios relativos a los seguros que establece la Ley. Ya que traslada parte del manejo de las pensiones a las Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos de Ahorro para el Retiro –SIEFORE-, que controlan tres de los cinco pilares en que se dividió el sistema, y administran los fondos y las inversiones de estas nuevas pensiones individuales (Fisher, 2013: 20)⁴⁵. Por otro lado, como patrón, el IMSS también debe

⁴³ Comisión que cuenta con una estructura institucional y con una Ley que le otorga funciones de regulación, reglamentación, supervisión, vigilancia y evaluación del funcionamiento de los fondos de ahorro para el retiro AFORE y SIEFORE

⁴⁴ Las pensiones de contribuciones definidas son financiadas a través de aportaciones a cuentas individuales, y administradas por el sector privado. La suma total acumulada en la cuenta individual del trabajador al final de su vida activa se convertirá en flujos de ingresos al jubilarse.

⁴⁵ La idea de sistema de pensiones multipilares de la OIT se basa en la posibilidad de combinar un conjunto de instrumentos de protección social, cada uno desempeña una o más funciones para garantizar el cumplimiento de los objetivos de un sistema de pensiones nacional.

Los pilares básicos del actual sistema de pensiones mexicano son: Pilar 0, no contributivo, otorga una pensión básica con un mínimo nivel de protección -Pensión del bienestar para personas adultas mayores, pensiones asistenciales de los estados-; Pilar 1 –mandatorio-, pensiones obligatorias del sector público -universidades públicas y organismos autónomos, gobiernos locales y municipales, EPEs, otros-; Pilar 2 (mandatorio) o complementario, integrado por cuentas individuales establecidas en un plan de contribución con activos totalmente financiados a través de cuentas individuales (afiliados IMSS, ISSSTE, empleados del IMSS y CFE); y el Pilar 3 o voluntario, cuentas individuales para el retiro, planes privados de ocupacionales, planes personales de instituciones financieras (plan privado de pensiones, contribuciones voluntarias al SAR).

administrar un fondo para disponer de los recursos necesarios en el momento de la jubilación de sus empleados.

Asimismo, el ISSSTE se reformó en 2007, con la modificación de la Ley y la privatización de los sistemas de pensiones, sin embargo, los trabajadores en activo pueden optar por cuentas individualizadas o en mantenerse el régimen de reparto -Artículo 10 transitorio de la nueva Ley-. Dicho sistema de reparto permitiría que las aportaciones corrientes de los trabajadores activos se canalizaran a las pensiones de los jubilados. No obstante, después de un tiempo, el sistema de reparto mostró los desequilibrios entre las aportaciones que se realizaban y los beneficios recibidos por los trabajadores jubilados (Martínez, 2013: 15).

Lo anterior, llevó a considerar el reemplazo del antiguo sistema de pensiones por uno de contribuciones definidas, donde los trabajadores, empleadores y gobierno hacen aportaciones, al menos por 25 años, a cuentas individuales; donde se acumularán los ahorros para que puedan financiar su vida inactiva; constituyendo así su fondo de reserva. Sin embargo, un sistema de pensiones basado en cuentas individuales trae beneficios importantes para el sistema financiero.

Las cuentas individuales son el eje de este nuevo sistema pensionario⁴⁶. En resumen, el sistema de capitalización individual se efectúa en dos fases, las AFORE recaudan los ahorros de la cuenta individual destinados al retiro, cesantía y vejez de los trabajadores, y, posteriormente, las SIEFORE depositan esos montos en las bolsas y mercado bursátil, bajo la supervisión de la CONSAR (Guillén, 2005: 314). Dichas cuentas individuales se conforman de cuatro subcuentas: aportaciones voluntarias, aportaciones complementarias, vivienda y retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.

Las reformas de 1997 y 2007 buscaban que todos los trabajadores se trasladaran al sistema de cuentas individuales, sin embargo, la resistencia sindical permitió que los trabajadores activos pudieran optar por el sistema de jubilación de su elección. Estos cambios a los sistemas de pensiones han implicado para los trabajadores afiliados al IMSS e ISSSTE el aumento de la edad de jubilación, cuentas individuales de ahorro para el retiro y ampliación de las cotizaciones voluntarias y que el gobierno aporte a ese fondo la

⁴⁶ El diseño del sistema de pensiones de capitalización individual se sustenta en tres características básicas: 1) financiación mediante un esquema de capitalización; 2) administración de las cuentas individuales por empresas especializadas de giro exclusivo; 3) libre elección del trabajador (Menéndez & Vidal, 2016: 55).

subcuenta de vivienda de los trabajadores, es decir, se trabaja y cotiza más, pero la remuneración esperada en el retiro es menor (Pierre, 2015: 48). Una de las diferencias más importantes entre estos dos grandes regímenes, el de beneficios definidos –reparto- y de cuotas definidas –individual-, es que el primero garantiza de manera formal el monto de las prestaciones, mientras en el segundo el trabajador no sabe cuánto obtendrá.

Las recientes reformas a la legislación sobre los sistemas de pensiones obligan a realizar un análisis sobre las mismas. Inicialmente, se han fundamentado en la necesidad impuesta por la importante crisis que atraviesan estos sistemas, ya que de acuerdo a la (SHCP & CONSAR, 2019), el SAR tiene registradas 63.3 millones de cuentas –cifras al cierre de marzo de 2019-, se advierte que la crisis de pago de pensiones se encuentra en una fase importante, debido a que ya estalló en varios estados y en algunas universidades estatales. Los fondos no son suficientes para pagarlas porque el uso indebido de las reservas, el saqueo de los fondos y otras condicionantes asociadas al desempleo e informalidad (Álvarez, 2018).

En ese sentido, argumenta Álvarez (2018: 108) que la crisis se explica a partir de tres razones, el alto costo de las pensiones, que los trabajadores se retiran a temprana edad y que suponen un fuerte gasto para el Gobierno -13.5 % del Presupuesto de Egresos de la Federación para 2017 (SHCP, 2017)-. Sin embargo, poco se discuten las pensiones más costosas, las que pertenecen a la burocracia. En contraparte, el costo de las pensiones como porcentaje del PIB representa solo el 3.15 por ciento del PIB.

Por tanto, se observa que la solución propuesta por el Gobierno para enfrentar la crisis no ha sido la más acertada. Si bien es cierto que el comportamiento demográfico de los últimos años se ha modificado, y sus indicadores muestran la importancia de ajustar los sistemas de pensiones. También lo es que se requiere que el Gobierno Federal asuma su responsabilidad del pago de las pensiones solidarias acumuladas. Asimismo, para lograr aumentar los montos de aportación a los fondos de pensión, tanto por parte de los trabajadores, como por los empleadores y el Estado es necesario considerar el comportamiento de los salarios, empleo y del crecimiento económico como grandes condicionantes de las pensiones.

Dado el panorama poco favorable del país, el cual no ha crecido desde hace tres décadas, donde el empleo formal muestra signos de un débil incremento, con ingresos

salariales inferiores a la inflación, y donde las reformas estructurales de energéticos, hacendaria, telecomunicaciones, laboral y de educación plantean esquemas de desarrollo económico en el largo plazo que no garantizan mejorar la situación de México (Hayashi, 2013: 1). El cuadro 5.3 resume las principales reformas al marco regulatorio del sistema de pensiones mexicano hasta llegar a las más recientes.

Cuadro 5.3 Marco regulatorio del sistema de pensiones en México

| Año | Reforma |
|------------|---|
| 2014, 2015 | Se introdujo el sistema de cuentas individuales exclusivamente para las nuevas generaciones |
| 2013 | Incorpora un pilar no contributivo. Pensión de vejez Mantiene el sistema de cuentas individuales Reorganización de los fondos de pensión Ley del Impuesto sobre la Renta -modificada por última vez en noviembre de 2013-, regula las deducciones y beneficios fiscales aplicables a las cuentas de ahorro voluntarias |
| 2012 | Hacia una mayor competencia entre los fondos de pensiones |
| 2011 | Directrices para la contratación de gestores de fondos Exoneración de impuestos para los pensionistas de bajos ingresos |
| 2007 | Nuevo programa de atención a los adultos mayores en zonas rurales Reformas a la ley del SAR Ley del ISSSTE -modificada por última vez el 24 de abril de 2016-, regula la cobertura y las contribuciones al sistema de pensiones obligatorio de contribución definida para los empleados federales, y prevé reformas de transición al antiguo sistema de prestaciones definidas |
| 2006 | Mejoras en la cobertura de trabajadores eventuales del campo Nuevas Administradoras de Fondos para Personas de Bajos Ingresos |
| 2005 | Entran en vigor modificaciones al Sistema de Ahorro para el Retiro -SAR- Ampliación de la cobertura del régimen privado para trabajadores independientes Dos nuevas AFORE en el mercado de pensiones mexicano Nuevo Régimen de Inversión para el Sistema Privado de Pensiones |
| 2003 | Reforma del Sistema de Ahorro para el Retiro |
| 2002 | Mejoras en la asistencia médica Entrada en vigor de la reglamentación para la administración y la inversión de los recursos financieros Reformas para evitar la discriminación de las personas discapacitadas Reforma de la reglamentación de la seguridad social en las zonas rurales Préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo para consolidar y ampliar el programa de lucha contra la pobreza |
| 2001 | Mayor cobertura para las trabajadoras del Estado |

| | |
|------|--|
| | |
| 2000 | Aumento del salario mínimo diario |
| 1999 | Se amplía la afiliación a fondos de pensiones privados |
| 1996 | Reformas de la financiación de la seguridad social Reglamento de la Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro, SAR -modificado por última vez el 24 de agosto de 2009-. Ley del SAR -modificada por última vez el 10 de enero de 2014-. |
| 1995 | Ley de Seguridad Social o Ley del IMSS -entrada en vigor en 1997, modificada por última vez el 12 de noviembre de 2015-; establece el régimen obligatorio de pensiones de contribución definida para los empleados del sector privado, regula la cobertura, las cotizaciones y la relación entre el antiguo régimen de seguridad social de gestión pública y el régimen obligatorio de pensiones privadas. |

Fuente: Asociación Internacional de la Seguridad Social. Última Actualización Efectuada por la AISS: 1 de julio de 2015

El sistema mexicano de pensiones tiene cuatro componentes básicos: 1) esquemas de pensiones sociales no contributivas federales y estatales, 2) Sistema de Ahorro para el Retiro -SAR- de contribución definida obligatoria, 3) esquemas de pensiones especiales para ciertos empleados estatales y para las universidades públicas y, 4) planes voluntarios de pensiones individuales y ocupacionales⁴⁷ (OCDE, 2016: 30).

De acuerdo con la CONSAR, bajo un sistema de pensiones de contribución definida la pensión de una persona depende de diversos factores: monto de aportaciones obligatorias y voluntarias, rendimientos, comisiones cobradas por la administración de los recursos, edad de retiro, esperanza de vida, salario, etcétera. La evolución de estos elementos determinará que la pensión sea mayor o menor.

Además, en México las comisiones de las AFORE se encuentran entre las más altas de los países de la OCDE, en consecuencia, el sistema de capitalización tiene un costo de funcionamiento superior al de reparto. Ya que gran parte de las cotizaciones cubre salarios de los administradores de cuentas individuales, comisiones de operadores bursátiles, gastos de publicidad de los fondos de pensión, y pagos por afiliación y traspaso (Pierre, 2015: 50). Al respecto, en 2019, han tenido lugar varias iniciativas, una de ellas es la propuesta por la SHCP, CONSAR, y Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro –

⁴⁷ El SAR fue creado cuando se aprobó la LSS de 1997, y brinda servicios a trabajadores que cotizan en el IMSS, ISSSTE y a trabajadores independientes.

AMAFORE- para reducir las comisiones promedio de las AFORE y lograr niveles competitivos internacionalmente, en un supuesto beneficio de los pensionados. Pasando de 1.9 por ciento en 2008 a 0.98 por ciento en 2019.

Por otro lado, México es el primer país en Latinoamérica en transitar de las SIEFORE –multifondos- al esquema de fondos generacionales -*Target Date Funds*-, pasando de 5 a 10 SIEFORE por grupos generacionales. Donde los recursos de cada trabajador se asignan a la SIEFORE que corresponda a su fecha de nacimiento y se mantienen en esta durante toda su vida laboral, bajo la idea de fortalecer las inversiones a largo plazo y alcanzar una pensión mayor. Actualmente, Estados Unidos, Reino Unido, Hong Kong, Australia y Nueva Zelanda, han adoptado este modelo para el manejo del ahorro pensionario (CONSAR, 2019a: 8).

El régimen de inversión ha evolucionado gradualmente mediante al fortalecimiento de las capacidades de inversión de las AFORE, logrando ampliar la variedad de instrumentos y vehículos financieros de largo plazo en los que estas pueden invertir (CONSAR, 2019a).

Según los impulsores de estas reformas, uno de los propósitos del actual sistema de pensiones, es que los recursos depositados en las cuentas individuales, que se concentran en las SIEFORE, sean suficientes para que los trabajadores accedan a un retiro digno, estos fondos, deben tener la mayor rentabilidad posible y evitar que caigan en riesgos que pongan en peligro el ahorro de los trabajadores para su retiro (Martínez, 2013: 14). Sin embargo, lo que no se dice por parte de las instituciones gubernamentales es que el actual modelo de AFORE no ha generado beneficios para los trabajadores. Para las empresas y los bancos, los fondos de pensión transforman las cotizaciones de los trabajadores en capitales creadores de dividendos e intereses. En otras palabras, los ahorros para el retiro de las clases trabajadoras sostienen los fondos de acumulación y de especulación de los sectores capitalistas. Lo cual representa un importante problema a los sistemas de pensiones, donde el capital financiero se apropia de las ganancias obtenidas por esta vía especulativa, mientras que los trabajadores sufren las pérdidas en sus ahorros que se ven sometidos a diversos riesgos financieros, este proceso se conoce como *financiarización de pensiones*.

En suma, los principales beneficiarios de la privatización del sistema de pensiones han sido las élites de la sociedad. Resultado de estas dinámicas, el 60 por ciento de los

países que habían privatizado los sistemas públicos de pensiones obligatorias las han revertido y considerando la evidencia de impactos negativos sociales y económicos, algunos autores señalan que el experimento de la privatización ha fracasado (Ortiz et al. 2018). En ese sentido, Álvarez (2018: 283) introduce el concepto de *acumulación financierizada*, para explicar la expropiación por parte grandes grupos financieros del fondo de ahorro para el retiro.

Las reformas legales han permitido canalizar los recursos de los trabajadores a través de las SIEFORE -básica 2- a inversiones de alto riesgo, permitiendo la compra de notas de crédito e instrumentos de inversión ligados a índices bursátiles nacionales e internacionales. Esta nueva sociedad de inversión buscó contar con un fondo que tuviera una perspectiva de inversión a largo plazo y canalizar el ahorro de los trabajadores con menos de 56 años. Para el 2007, esta sociedad de inversión se fraccionó para crear tres tipos adicionales, que podrían tomar mayores riesgos, bajo el supuesto de manejar el ahorro de trabajadores más jóvenes; del mismo modo, también pueden adquirir valores extranjeros, instrumentos bursátiles, notas estructuradas de crédito y componentes de renta variable. La idea era disminuir el riesgo mediante una mayor diversificación, y con ello, obtener rendimientos mayores al incluir instrumentos relacionados a diversos mercados bursátiles.

Este problema se observa en el esquema pensionario mexicano y su estudio constituye el objetivo de esta investigación, como se ha mencionado anteriormente. A ello se suman los cambios demográficos como el envejecimiento de la población, la menor tasa de natalidad y de mortalidad infantil, el crecimiento de la proporción de los trabajadores pensionados respecto a los activos, las condiciones de jubilación establecidas, y una administración deficiente que canalizó buena parte de los recursos de las pensiones hacia otros servicios para el trabajador, sobre todo a la salud (Álvarez, 2000: 30).

De acuerdo a Fisher (2013), la inflación no puede ser la única excusa para reevaluar la pertinencia de los programas de seguridad social en las economías en desarrollo. Dentro de un marco macroeconómico estable, los programas de seguridad social son viables en tanto que respondan correctamente a señales del ciclo económico, y en la medida en que estos programas provean de un retiro digno a millones de trabajadores, sin embargo, los trabajadores, han pagado un alto costo social; por este enfoque financierista, donde el grupo de más rápido crecimiento, ha sido el suburbano pobre, siendo que el nuevo entorno

económico, catapultó a muchos trabajadores al endeudamiento y/o a la pérdida de su patrimonio, fomentando nuevas formas de capital ficticio (Soederberg, 2010c).

5.3 Cobertura de la seguridad social y sistemas de pensiones

Señala Ramírez (2019: 212) que México se encuentra entre los países con sistemas de pensiones públicos donde se observa una profunda crisis social resultado de su excluyente y baja cobertura, así como sus beneficios desiguales. A ello se suma el alto costo fiscal que supone y de continuar la tendencia actual, el pago estimado de pensiones podría seguir aumentando progresivamente hasta alcanzar su nivel máximo en el año 2046.

La obligatoriedad del financiamiento del retiro con cotizaciones obreras y patronales, así como la garantía de las prestaciones, expresa una de las mayores conquistas de los trabajadores. En México, el derecho a la seguridad social y las instituciones del sistema pensionario se desarrollaron en el marco del artículo 123 de la Constitución entre 1925 y 1959 (Damián, 2016: 6). La seguridad social como un derecho básico, es visto por el capital, como parte del costo de la fuerza de trabajo, refiriéndose a los trabajadores formales y sus familias, donde actualmente se busca reducir sus beneficios, por la necesidad de reformar la seguridad social, con el argumento, de evitar una crisis en las finanzas públicas.

Menciona Damián (2016) que su acceso fue producto de las decisiones tomadas por las élites para proteger, inicialmente, a las fuerzas armadas y a los burócratas; años después, y como resultado de la movilización social, se amplió la cobertura a los grandes sindicatos corporativos, dejando sin protección a gran parte de la población que no pertenecía al mercado laboral formal.

De acuerdo a la CEFP (2013: 3), el sistema de seguridad social en México está a cargo de entidades o dependencias públicas, federales o locales y de organismos descentralizados para garantizar el derecho a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo, así como el otorgamiento de una pensión. El IMSS, el ISSSTE y la Secretaría de Salud (SS) se encargan de atender al mayor número de la población beneficiada en servicios de salud a través del sistema pensionario de contribuciones definidas.

Actualmente, la seguridad social aun no es un derecho social para la totalidad de la población. Existen otros esquemas o sistemas como las denominadas transferencias monetarias para adultos mayores que no permiten superar la situación de pobreza; y, por otro lado, el sistema nacional de protección social de salud, o mejor conocido como seguro popular, para aquellos que carecen del derecho a los servicios de salud de la seguridad social; no obstante, se caracteriza por un alcance limitado y deficiente.

Una de las características fundamentales del sistema de protección en la vejez de México es la estratificación por condición laboral y la fragmentación en múltiples sistemas de pensiones donde conviven esquemas públicos y privados con capitalización colectiva e individual (Ramírez et al., 2018: 151). Según el INEGI, el 63.7 por ciento de las personas que se encuentran en el mercado laboral no están registradas en el IMSS o ISSSTE. Asimismo, señala que 6 de cada 10 personas ocupadas no cuentan con acceso a instituciones de salud, y solo 2 de cada 10 adultos mayores lograron acceder a una pensión, es decir, un 23 por ciento de las personas de 60 años o más (INEGI, 2010, 2012). En el 2013, 87 por ciento de los ingresos del IMSS se obtuvieron de cuotas para el seguro social a cargo de patrones y trabajadores (CEFP, 2013: 2).

En 2015, se contabilizaron en México, más de cuatro millones setecientos mil pensionados jubilados adheridos a los distintos sistemas de pensiones que coexisten en México; la tasa de cobertura del sistema en los últimos años no ha alcanzado a más de la mitad de la población anciana y sólo el 45 por ciento de la población ocupada estaba cotizando en algún sistema de pensiones (Menéndez & Vidal, 2016: 44).

No obstante, menciona Ramírez et al. (2018: 152) que los sistemas de pensiones de los servidores públicos: empresas públicas, instituciones, universidades, estados y municipios son los más excluyentes porque solo cubren a los trabajadores de cada institución en particular, son vitalicias, de beneficio definido, en ciertos casos se complementan con la pensión que otorga el IMSS o el ISSSTE.

Por otro lado, el régimen general del seguro social a cargo del IMSS cuenta con el sistema de protección en la vejez más grande de México. El IMSS ampara a los trabajadores de las empresas del sector privado, pero limita la cobertura previsional a los trabajadores que durante la mayor parte de su carrera laboral lograron permanecer en el

sector formal y excluye a las personas que alternan su vida productiva entre la formalidad, la informalidad, el desempleo y la inactividad.

Los trabajadores independientes, empleadores, trabajadores por cuenta propia y los trabajadores subordinados no remunerados, permanecen excluidos del sistema de seguridad social vinculado al trabajo (Valenzuela & Ortega, 2013). Los cotizantes al IMSS, ISSSTE, Petróleos Mexicanos, Secretaría de la Defensa Nacional y Secretaría de Marina, gozan de mayores beneficios de los diversos rubros que integran a la seguridad social: asistencia médica, prestaciones en especie y monetarias por enfermedad, vejez, accidente de trabajo, enfermedad profesional, invalidez, de maternidad, así como a sus familiares y sobrevivientes (CEFP, 2013).

5.4 Formalización, protección social y pensiones

Dadas las características del mercado laboral mexicano, se puede observar que la población se encuentra en alguno de los siguientes grupos de acuerdo con su acceso a la seguridad social: 1) Los que no están afiliados a los sistemas de pensiones contributivos -55 % de la PEA-, y que representan un importante problema social, dicha exclusión se debe principalmente a la informalidad laboral. 2) Afiliados al IMSS -33 % de la PEA-, que a su vez se subdividen en dos grupos: los que ingresaron antes de 1997 -beneficios definidos-, y los que ingresaron después de 1997 -cuotas definidas-, mientras el primer grupo representa un problema de insostenibilidad financiera, el segundo es de índole social. 3) Aquellos que pertenecen a sistemas de pensiones para servidores públicos y trabajadores universitarios -12 % de la PEA-, aquí coexisten los esquemas de beneficios definidos y los de cuotas definidas (CIEP, 2017).

De tal manera que el acceso a la seguridad social se puede lograr a través de diversos canales, tales son, a) acceso directo, ocupados con prestaciones mínimas; jubilados o pensionados, b) núcleos familiares, parentesco directo, c) otros núcleos familiares y contratación voluntaria, d) programas sociales de pensiones para adultos mayores. Se observa entonces que la fragmentación del sistema mexicano de pensiones va más allá de las diferencias entre los esquemas públicos y privados, ya que los sistemas de pensiones como el de las EPEs o el de las universidades públicas se ven privilegiados respecto a los demás.

En México pueden distinguirse diferentes tipos de pensiones, algunos ya se han discutido, y son los siguientes: a) sistema de reparto, de los trabajadores a los pensionados; b) cuentas individuales, ahorro individual para el retiro; c) pensiones no contributivas; d) pensiones en la educación superior; e) pensiones en los estados. De acuerdo al CIEP (2017: 9), existen alrededor de 130 sistemas distintos de modelos y esquemas de pensiones. Estos incluyen al IMSS con 75 por ciento de la población jubilada bajo el esquema de pensiones contributivas, al ISSSTE con el 0.3 por ciento de los pensionados, hasta llegar a los esquemas pensionarios de las EPEs, al sistema judicial, bancos, universidades y municipios. Cada uno tiene sus propias tasas de cotización, tasas de reemplazo, incentivos, condiciones y beneficios, independientes entre sí. Sin embargo, como se ha señalado, México enfrentaba una tasa de informalidad laboral de 56.5 por ciento en 2018, lo que imposibilita a este sector de trabajadores afiliarse a la seguridad social y acceder a servicios (INEGI, 2019a). Lo anterior se traduce en una baja cobertura en el país, menor al 43 por ciento.

Según los resultados de la ENESS (2017), 102.3 millones de personas se encontraban afiliadas a alguna institución de salud, lo que representa al 82.7 por ciento de la población total; siendo 80.8 por ciento en los hombres y 84.5 por ciento en las mujeres. De una población de 123.7 millones en el país, en 2017, 39.3 por ciento reconocieron estar afiliadas al seguro popular y 36.6 por ciento al IMSS, mientras que 5.6 por ciento están aseguradas por el ISSSTE, 4.3 por ciento a otra institución pública, y 1.1 por ciento estaban afiliados a una institución privada.

En este sentido, según CIEP (2017: 6) los principales problemas que enfrenta el sistema de pensiones versan sobre 3 ejes: es desigual, insostenible y carece de transparencia para un análisis integral. Donde pueden distinguirse 4 sistemas, principalmente:

Sistemas de reparto y cuentas individuales: El gasto público que se asigna para cubrir las pensiones es significativamente desigual entre instituciones, tipos de pensión y generaciones. Ya que las generaciones pensionadas mediante el régimen de beneficio pueden recibir, al menos, el 40 por ciento de su último salario, mientras que, los que están en cuentas individuales perciben el 30 por ciento. La mayor diferenciación entre el monto recibido por pensionado según la institución a la cual pertenece se encuentra entre la CFE, Pemex y LyFC, quienes reciben en promedio 8.8, 6.7 y 11.3 veces más que un pensionado

del IMSS, respectivamente. Esta inequidad también se observa en la tasa de contribución y de reemplazo: ya que en el IMSS se ahorra el 6.5 por ciento del salario, mientras que en el ISSSTE el 11.3 por ciento, en CFE el 16.7 por ciento, y en Pemex el 23.0 por ciento. La mayor parte de la población cotiza en el IMSS, con más de 18 millones de personas, a una tasa muy baja, implicando una tasa de reemplazo también baja en la jubilación, de solo 26 por ciento (CIEP, 2017).

Pensiones no contributivas: Estas pensiones se profundizarán en el siguiente apartado. Se caracterizan por buscar un mínimo de bienestar, y por su carácter universal; actualmente pueden encontrarse programas como el de Pensión del bienestar para personas adultas mayores.

Pensiones en la educación superior: El problema financiero que enfrentan algunas universidades públicas estatales se debe a que sus sistemas de pensiones y jubilaciones están técnicamente quebrados. Son 10 universidades las que presentan un déficit presupuestal, de la Ciudad de México, Chiapas, Michoacán, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Sinaloa, Tabasco, Veracruz y Zacatecas. El Gobierno Federal creó el “Fondo de Saneamiento Financiero de las UPES” en 2002 como estrategia para solventar esta crisis, sin embargo, se ha vuelto insostenible, por lo que el déficit sigue aumentando, y se debaten mecanismos para solventar esta deuda casi impagable.

Pensiones en los estados: La distribución de las pensiones por sistema de reparto es desigual desde distintos enfoques: el monto que recibe cada estado, per cápita, por adulto mayor, por profesión y género. Las 32 entidades federativas tienen una ley de pensiones propia, con reglas definidas y beneficios distintos (CIEP, 2017: 12). Donde solo en Nuevo León y Sinaloa han reformado su sistema de pensiones a cuentas individuales, el resto mantiene el sistema de reparto. El gasto público en pensiones por sistema de reparto otorgado también es desigual, ya que el 57 por ciento se asigna a la Ciudad de México, Estado de México, Nuevo León, Jalisco y Veracruz, mientras que los 27 estados restantes perciben el 43 por ciento respectivamente. Ante este panorama, se proponen medidas en materia de política y seguridad social que logren aminorar las brechas de desigualdad y fomenten la inclusión.

Dado que la mayor parte de la población pensionada pertenece al sistema de reparto y cuentas individuales, y la importancia que adquieren las pensiones no contributivas, se explican en mayor detalle estos sistemas a continuación.

5.4.1 Sistemas de reparto y cuentas individuales

El principal componente del sistema de pensiones mexicano es el Sistema de Ahorro para el Retiro –SAR-; este sistema de contribución definida, como ya se ha mencionado, comprende dos esquemas de seguridad social (AISS, 2017; CONSAR, 2018):

1. Sistema obligatorio del sector privado: El IMSS y el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores –INFONAVIT- prestan servicios de salud, pensiones y vivienda, respectivamente, a los trabajadores del sector privado.
2. Sistema obligatorio del sector público: El ISSSTE y el Fondo para la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado –FOVISSSTE- prestan servicios de salud, pensiones y vivienda a los trabajadores del sector público, respectivamente (AISS, 2019). Los empleados del sector formal deben estar inscritos en el IMSS o el ISSSTE, y pueden seleccionar su AFORE. Además, el esquema de las AFORE está abierto a todas las personas que se inscriban de forma voluntaria al sistema.

La cuenta individual de pensiones se compone de cuatro elementos: las cotizaciones bimensuales del trabajador-empleador para la jubilación, la vejez y la indemnización por despido en la vejez; las cotizaciones del Gobierno Federal; las cotizaciones voluntarias realizadas por el trabajador y/o su empleador, y los rendimientos sobre el total de las cotizaciones anteriores. Además, la cuenta individual mantiene información contable de las contribuciones del empleador a la subcuenta de vivienda. Las AFORE cobran tasas que se deducen de las cuentas personales de los trabajadores. En ambos regímenes, cada cuenta de jubilación individual se compone de tres subcuentas obligatorias:

- a) Subcuenta de retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez, -RCV-: Los trabajadores, los empleadores y el gobierno hacen contribuciones obligatorias para cubrir el seguro de jubilación, las indemnizaciones por despido en la vejez y la vejez.
- b) Subcuenta de vivienda. Comprende las contribuciones obligatorias que los empleadores hacen al fondo de vivienda administrado por el INFONAVIT o FOVISSSTE, en nombre de sus trabajadores. Si el trabajador obtiene un préstamo

del instituto del fondo de vivienda, los recursos de la subcuenta se aplicarán para pagar la deuda; si no obtiene un préstamo durante su vida laboral, el instituto de vivienda transferirá a las AFORE los recursos para complementar su pensión.

- c) Subcuenta de contribuciones voluntarias. El trabajador o empleador decide libremente contribuir para aumentar el saldo de la cuenta individual del empleado (ISSA & SSA, 2018: 179).

Cualquier empleado -formal o informal- puede hacer cuatro tipos de contribuciones voluntarias en sus cuentas individuales:

1. Contribuciones voluntarias a corto plazo. El trabajador hace una contribución y tiene la opción de retirar parcial o totalmente el saldo de su cuenta de contribuciones voluntarias antes de su jubilación.
2. Aportaciones complementarias a cuentas individuales de jubilación. Estas contribuciones sólo pueden ser retiradas en la jubilación como una suma global o pueden ser complementadas con la pensión del trabajador, y pueden ser deducidas del impuesto sobre la renta hasta cinco veces el salario mínimo anual o el diez por ciento de los ingresos anuales.
3. Contribuciones voluntarias a largo plazo con una perspectiva de inversión a largo plazo. Estas cotizaciones sólo pueden ser retiradas a la edad de jubilación o en caso de invalidez o incapacidad para el trabajo remunerado.
4. Aportaciones a cuentas especiales de “ahorro para la jubilación”. Estas aportaciones permiten diferir el pago de los impuestos hasta su retiro, que puede realizarse una vez transcurridos al menos cinco años desde la fecha de la aportación voluntaria. (AISS, 2017).

a) Empleados del sector privado afiliados al IMSS

Este régimen de cotización definida existe desde julio de 1997, tras la modificación de la LSS. El esquema se aplica a los trabajadores del sector privado afiliados al IMSS. El gobierno garantiza que todos los inscritos que contribuyan con 1.250 semanas o más al sistema se jubilarán con al menos una anualidad vitalicia igual al salario mínimo a partir de julio de 1997, ajustado al Índice de Precios al Consumidor.

La pensión garantizada, tanto para los trabajadores de transición como para los de nueva generación, es proporcionada por el gobierno federal en caso de que el valor de los ahorros capitalizados del trabajador en el saldo de su cuenta de jubilación individual no sea suficiente para financiar la pensión mínima. En este caso, la contribución del gobierno federal será igual a la diferencia entre la pensión garantizada y los fondos acumulados en la cuenta individual de jubilación del empleado.

Desde la reforma de 1997, las prestaciones se dividen en dos grupos: para los trabajadores de nueva generación y para los empleados en transición. Los nuevos trabajadores se definen como aquellos que comenzaron a trabajar y a hacer contribuciones al sistema después del 1 de julio de 1997. Los beneficios consisten en los saldos acumulados en sus cuentas individuales de jubilación, más el saldo remanente en la subcuenta de vivienda, o la pensión mínima garantizada bajo el nuevo sistema (ISSA & SSA, 2018: 179).

La contribución total del empleado, el empleador y el gobierno a la subcuenta de jubilación es del 6.5 por ciento del salario. Las cotizaciones se basan en el salario básico del empleado por cotizaciones, hasta un máximo de 25 veces el salario mínimo. El gobierno complementa la contribución total con una contribución social llamada cuota social para apoyar a los afiliados y así aumentar el saldo de la cuenta final. Esta cuota social depende del nivel salarial, se proporciona por cada día de cotización y se actualiza trimestralmente en función de la inflación -ver cuadro 5.4-.

Los trabajadores de transición en el sector privado son aquellos que trabajaban y contribuían al sistema de reparto vigente antes del 1 de julio de 1997. Aunque estos trabajadores comenzaron a contribuir a su nueva cuenta de jubilación individual obligatoria después de esa fecha, conservaron el derecho a que sus beneficios de pensión al momento de la jubilación se calcularan utilizando la antigua fórmula BD (ISSA & SSA, 2018: 180).

b) Empleados del sector público afiliados al ISSSTE

La nueva Ley del ISSSTE también cambió el esquema de financiamiento de uno de reparto a uno de DC. Las enmiendas agrupan las 21 ramas de seguros, servicios y prestaciones contempladas en la antigua Ley en cuatro ramas similares a las establecidas en la LSS -y una sección sobre servicios sociales y culturales-: jubilación, desempleo entre los

trabajadores mayores y vejez; invalidez y vida; riesgos laborales y salud. A los trabajadores afiliados al ISSSTE se les exige tener una cuenta individual en la AFORE administrada por el ISSSTE –PENSIONISSSTE- o por cualquier otra. Las cuentas individuales se financian con las contribuciones del empleado, del empleador -departamentos estatales y organismos relacionados- y con las contribuciones del gobierno federal. Estas contribuciones se depositan en cuentas individuales a través de SIEFORE.

La Ley del ISSSTE estableció la creación del Fondo Nacional de Pensiones para Empleados del Gobierno Federal, PENSIONISSSTE, como un organismo público descentralizado del ISSSTE. Para su operación, administración y funcionamiento, este fondo está sujeto a la regulación y supervisión del CONSAR, y debe cumplir con las disposiciones de la Ley del SAR. PENSIONISSSTE funciona como una AFORE, y se financia mediante el cobro de tasas administrativas por la gestión de las cuentas de los afiliados (AISS, 2017).

La nueva Ley del ISSSTE implementó un esquema de portabilidad para la transferencia de los ahorros acumulados bajo el esquema del ISSSTE al nuevo esquema del IMSS, y viceversa, cuando los trabajadores cambian de empleo entre el sector público y el privado. Todos los trabajadores del sector público que eran afiliados al ISSSTE en el momento en que se aprobó la Ley del ISSSTE en 2007 tenían derecho a elegir cambiar al nuevo esquema de capitalización de DC o a permanecer en el antiguo plan de reparto. Los afiliados tenían un plazo de seis meses para elegir entre estas dos opciones, a partir del 1 de enero de 2008.

Los afiliados del ISSSTE que cambiaron al nuevo sistema de CD -14,2 %- recibieron un "bono de reconocimiento", pagado por el gobierno federal, reconociendo sus derechos por los períodos de tiempo en que hicieron sus contribuciones antes de la reforma. Aquellos que no tenían cuenta en una AFORE durante la reforma se registraron automáticamente en PensionISSSTE los primeros tres años, hasta diciembre de 2011. Desde entonces, los trabajadores pueden transferir sus cuentas individuales a cualquier AFORE o seguir en PensionISSSTE, además, también puede recibir las transferencias de cuentas individuales de trabajadores del sector privado o trabajadores autónomos.

Las nuevas reglas sobre la edad mínima de jubilación y la tasa de contribución se aplican a los afiliados del ISSSTE que decidieron permanecer en el antiguo esquema BD

-85,8 %-: la edad mínima de jubilación se está incrementando de 50 a 60 años para los hombres y de 48 a 58 años para las mujeres para 2028; la tasa de contribución de los trabajadores para la jubilación aumentó de 3,5 por ciento a 6,125 por ciento de la base de contribución salarial durante los seis años posteriores a la reforma. Además, las contribuciones se pagan directamente al ISSSTE para financiar el sistema de reparto, excepto la contribución patronal del dos por ciento para el seguro de jubilación, que se deposita en una cuenta individual de jubilación administrada por PensionISSSTE (AISS, 2017).

Cuadro 5.4 Beneficios de jubilación, condiciones de concesión de las prestaciones y cuentas individuales

| Tipo de seguro | IMSS/Ley de Seguridad Social (1997) | | ISSSTE / LEY ISSSTE (2007) | |
|---|--|----------|--|----------|
| | Requerimientos | Artículo | Requerimientos | Artículo |
| Cesantía y vejez | - 1250 semanas de contribuciones - 60 años - Sin trabajo remunerado | 154 | - 25 años de contribuciones - 60 años - Sin trabajo remunerado | 84 |
| Vejez | - 1250 semanas de contribuciones - 65 años | 162 | - 25 años de contribuciones - 65 años | 89 |
| Jubilación anticipada | Renta vitalicia superior al 30% de la pensión garantizada y, además, puede cubrir la prima del seguro de supervivencia de sus beneficiarios. | 158 | Renta vitalicia superior al 30% de la pensión garantizada y, además, puede cubrir la prima del seguro de supervivencia de sus beneficiarios. | 80 |
| Fondo de pensiones privado | Siempre que la pensión sea superior al 30% de la pensión garantizada. | 190 | Debe estar autorizado y registrado en CONSAR. | 54 |
| Seguro de supervivencia | Con cargo a los recursos acumulados en la cuenta individual en el momento de recibir la pensión. | 189 | Con cargo a los recursos acumulados en la cuenta individual en el momento de recibir la pensión. | 81 |
| Retirada total por no obtener una pensión | Cumple el requisito de edad, pero no el requisito previo para el número de semanas -1250-. | 154, 162 | Cumple el requisito de edad, pero no el requisito previo para el número de años. | 89, 84 |
| Minusvalía | 150 semanas de cotización si el porcentaje de discapacidad es superior al 75%, y 250 semanas de cotización si el porcentaje de discapacidad se | 122 | 3 años de cotización si el porcentaje de discapacidad es superior al 75%, y 5 años de cotización si el porcentaje de discapacidad | 118 |

| | | | | |
|------------------------------|--|-----|--|-----|
| | sitúa entre el 50% y el 75%. | | se sitúa entre el 50% y el 75%. | |
| Incapacidad | Requiere la declaración de incapacidad permanente. | 28 | Requiere la declaración de incapacidad permanente. | 62 |
| Muerte | Cumplir al menos 150 semanas de cotizaciones, o disfrutar de una pensión de invalidez. | 128 | Cumplir 3 o más años de contribuciones. | 129 |
| Muerte por riesgo de trabajo | Que el fallecimiento es consecuencia de un riesgo laboral. | 64 | Que el fallecimiento es consecuencia de un riesgo laboral. | 67 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación Internacional de la Seguridad Social. Última Actualización Efectuada por la AISS (2017)

En el cuadro 5.4 se pueden observar los requerimientos de los regímenes del IMSS e ISSSTE para acceder a una pensión, a partir de sus respectivas reformas -1997, 2007-. Dichos requisitos no son asequibles para gran parte de la población, ya que necesitan cierto tiempo de permanencia en un empleo asalariado formal, pero las nuevas modalidades de contratación no lo permiten, generando una pérdida importante de derechos entre los trabajadores.

c) Sistema de Ahorro para el retiro: AFORE y SIEFORE

La Ley del SAR otorga a la CONSAR facultades para establecer y hacer cumplir normas y estándares para todos los aspectos del funcionamiento del sistema de pensiones. La CONSAR supervisa las AFORE y las SIEFORE, así como otros participantes en el sistema de pensiones -bancos y compañías de seguros- (AISS, 2017).

La CONSAR también dicta reglamentos, realiza exámenes, impone multas y sanciones y recomienda enjuiciamientos penales. En caso de que se descubran irregularidades en las operaciones de alguna entidad sujeta a la supervisión de CONSAR está autorizado a llevar a intervenir. Adicionalmente, la CONSAR especifica algunas de las regulaciones secundarias relativas a los aspectos operativos de las AFORE, estados financieros de las SIERFORES, régimen de inversiones de las SIEFORE, indicadores de inversiones, divulgación de información al público, fuerza de ventas AFORE, tarifas cobradas, controladores regulatorios, entre otros temas CONSAR & Villanueva (2002: 12).

De acuerdo con la CONSAR (2018), las AFORE son entidades financieras que se dedican de manera habitual y profesional a administrar las cuentas individuales y canalizar

los recursos de las subcuentas que las integran en términos de la ley de los sistemas de ahorro para el retiro, así como a administrar sociedades de inversión -Art. 18, Artículo reformado DOF 10-12-2002-. Estas entidades tienen la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la CONSAR es quien las regula (CONSAR & Villanueva, 2002: 12).

Muchas de las AFORE pertenecen a los bancos autorizados en México, es por ello por lo que se dedican solamente a administrar e invertir el dinero de los trabajadores. Aunque las AFORE pertenecen a empresas de la banca privada, no son bancos ni aseguradoras. Los recursos monetarios en las cuentas individuales que administran las AFORE provienen de las cuotas por concepto de Retiro, Cesantía en edad Avanzada y Vejez –RCV- y de aportaciones voluntarias. Cada trabajador tiene registrada una cuenta personal e intransferible en una sola AFORE durante su vida laboral, en esta cuenta se acumulan las cuotas y aportaciones que el patrón, gobierno y el trabajador realicen. El dinero que se aporta se calcula dependiendo del salario base de cotización de cada trabajador y tiene un límite máximo de 23 salarios mínimos. A su vez, de acuerdo con la CONSAR (2020) cada AFORE se subdivide en cuatro subcuentas:

Cuadro 5.5 Subcuentas y aportaciones IMSS

| | |
|--|--|
| <p>1. Subcuenta Retiro, Vejez y Cesantía</p> | <p>La a aportación es obligatoria y la hacen:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. El patrón: cada dos meses aporta para el retiro 2 % del salario base de cotización; y 3.15 % del salario base de cotización para cesantía en edad avanzada y vejez. b. El Gobierno federal: aporta cada dos meses bajo el concepto de <i>cuota social</i>, 0.225 % del salario base de cotización por cesantía, edad avanzada y vejez. c. El trabajador: aporta cada dos meses 1.125 % del salario base de cotización <p>El porcentaje total de aportación equivale al 6.5 % del salario base de cotización</p> <p>Con estas aportaciones el ahorro del trabajador se incrementa con el tiempo y podrá acceder a este dinero hasta después de los 65 años, ya que esa es la edad establecida por la ley para poder retirarse.</p> |
|--|--|

| | |
|---|---|
| <p>2. Subcuenta Aportaciones voluntarias</p> | <p>Pueden aportar el trabajador y el patrón, y el monto de la aportación es voluntario.</p> <p>Las aportaciones voluntarias que hacen los trabajadores se suman a aquellas que se aportan de forma obligatoria, lo cual le permite generar mayores rendimientos para su retiro, pero además hay beneficios fiscales. Además, si se tiene alguna urgencia se puede retirar los recursos provenientes de dichas aportaciones voluntarias -se entregan como máximo a los 15 días de haberlo solicitado a la AFORE-.</p> <p>Características de las aportaciones voluntarias: No tienen monto máximo o mínimo. Las aportaciones voluntarias puede hacerlas el trabajador o pedirle a su patrón que las haga con un descuento del sueldo. Las aportaciones voluntarias se pueden hacer cada 2 o 6 meses dependiendo de la AFORE.</p> |
| <p>3. Subcuenta de Vivienda</p> | <p>Esta es una subcuenta administrada por el INFONAVIT en donde sólo aporta el patrón y lo hace cada dos meses. La cantidad de dinero que destina para ello es el equivalente al 5 % del salario base de cotización por cada uno de los trabajadores que tenga.</p> <p>El saldo que se acumula en esta subcuenta lo puede usar el trabajador para solicitar un crédito a través de INFONAVIT para comprar una vivienda. En el caso que un trabajador nunca haya solicitado un crédito, el dinero acumulado para ello se integra a la cuanta de retiro.</p> |
| <p>4. Subcuenta de Aportaciones adicionales o complementarias</p> | <p>Las hace el trabajador o el patrón en cualquier momento y se dispone de ellas hasta el momento del retiro.</p> <p>A partir de diciembre de 2019 los recursos se invierten en SIEFORE generacionales, pasando de 5 a 10 SIEFORE por bloques generacionales dependiendo de la edad del trabajador, la cual será la misma durante toda su vida laboral. Tales son:</p> <ul style="list-style-type: none"> SIEFORE básica inicial SIEFORE básica 90-94 SIEFORE básica 85-89 SIEFORE básica 80-84 SIEFORE básica 75-79 SIEFORE básica 70-74 SIEFORE básica 65-69 SIEFORE básica 60-64 SIEFORE básica 55-59 SIEFORE básica de pensiones, SB0 |

Fuente: Elaboración propia con información de la CONSAR (2020)

d) Cobertura de la seguridad social y desigualdad en el sistema de pensiones

Cobertura del IMSS: El sistema de pensiones de contribución definida cubre a los trabajadores asalariados inscritos al IMSS para el sector privado -18, 616, 624 afiliados en diciembre de 2016- y al ISSSTE para el sector público -2, 697, 766 afiliados en diciembre de 2016-; la cobertura para ambas instituciones es del 39 por ciento, considerando una población económicamente activa de 54, 034, 800 habitantes (AISS, 2017; ISSA & SSA, 2018: 183).

En el caso del IMSS las aportaciones se componen de tres sectores: el trabajador, el patrón, y el gobierno federal. El régimen del IMSS se compone de los siguientes seguros: Riesgos del trabajo, Enfermedades y maternidad, Invalidez y vida, Retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, y Guarderías y prestaciones sociales. Los trabajadores independientes no tienen la obligación legal de afiliarse y cotizar al sistema de pensiones obligatorio, sin embargo, pueden abrir voluntariamente una cuenta individual en las AFORE de su elección y hacer contribuciones no obligatorias.

En México también existen planes de pensiones ocupacionales derivados de convenios colectivos de trabajo, así como otros ofrecidos por las compañías de seguros, pero no forman parte del sistema obligatorio de pensiones de contribución definida y CONSAR no tiene plena autoridad sobre ellos. Sin embargo, una proporción significativa de trabajadores informales no están cubiertos por el sistema obligatorio de pensiones de contribución definida ni por planes de pensiones ocupacionales.

**Cuadro 5.6 Trabajadores asegurados y familiares en el seguro social (IMSS)
1997-2012**

| Años | Derechohabientes Total | Asegurados | Familiares | Pensionados y familiares | Pensionados | Familiares de pensionados |
|------|------------------------|------------|------------|--------------------------|-------------|---------------------------|
| 1997 | 38 106 493 | 12 347 950 | 22 623 331 | 3 135 212 | 1 680 510 | 1 454 702 |
| 1998 | 40 577 986 | 13 161 563 | 24 180 942 | 3 235 481 | 1 734 945 | 1 500 536 |
| 1999 | 42 957 532 | 13 989 972 | 25 618 744 | 3 348 816 | 1 797 016 | 1 551 800 |
| 2000 | 45 053 710 | 14 788 263 | 26 793 403 | 3 472 044 | 1 861 058 | 1 610 986 |
| 2001 | 44 718 984 | 14 812 302 | 26 263 531 | 3 643 151 | 1 950 909 | 1 692 242 |
| 2002 | 45 351 546 | 15 136 004 | 25 420 300 | 3 795 242 | 2 034 188 | 1 761 054 |
| 2003 | 41 519 135 | 15 556 510 | 21 988 548 | 3 974 077 | 2 133 532 | 1 840 545 |
| 2004 | 43 006 225 | 16 229 295 | 22 661 444 | 4 115 486 | 2 215 514 | 1 899 972 |
| 2005 | 44 531 666 | 16 850 541 | 23 409 780 | 4 271 345 | 2 304 764 | 1 966 581 |
| 2006 | 46 635 901 | 17 736 538 | 24 506 278 | 4 393 085 | 2 380 425 | 2 012 660 |

| | | | | | | |
|------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| 2007 | 48 650 488 | 18 605 441 | 25 459 948 | 4 585 099 | 2 491 061 | 2 094 038 |
| 2008 | 48 909 706 | 18 750 321 | 25 436 773 | 4 722 612 | 2 567 995 | 2 154 617 |
| 2009 | 49 134 310 | 19 026 378 | 25 208 366 | 4 899 566 | 2 677 264 | 2 222 302 |
| 2010 | 52 310 086 | 20 263 495 | 26 529 996 | 5 525 595 | 2 993 155 | 2 532 440 |
| 2011 | 54 906 396 | 21 500 627 | 27 647 467 | 5 758 302 | 3 135 519 | 2 622 783 |
| 2012 | 57 475 897 | 22 583 000 | 28 929 392 | 5 963 505 | 3 276 596 | 2 686 909 |

Fuente: Instituto Mexicano del Seguro Social. Series Históricas

Desde la década de los 80 el crecimiento de los asegurados ha sido lento, con cifras de un dígito, y con marcadas caídas en 1982, 1986, 1992, 1993, 1995, 2001, 2008 y 2009, que corresponde a los años de crisis económica. Destaca por ser el régimen de mayor cobertura, pero aun así resulta insuficiente.

Son sujetos de aseguramiento del régimen obligatorio a) Las personas que presten un servicio remunerado, personal y subordinado, b) Los socios de sociedades cooperativas, c) Las personas que determine el Ejecutivo Federal a través del Decreto respectivo. Voluntariamente podrán ser sujetos de aseguramiento al régimen obligatorio: a) Trabajadores en industrias familiares, e independientes, como profesionales, comerciantes en pequeño, artesanos y demás trabajadores no asalariados; b) Trabajadores domésticos; c) Ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios d) Patrones, personas físicas con trabajadores asegurados a su servicio, y d) Trabajadores al servicio de las administraciones públicas de la Federación, entidades federativas y municipios que estén excluidas o no comprendidas en otras leyes o decretos como sujetos de seguridad social.

Cobertura del ISSSTE: En el caso del ISSSTE la situación fue distinta al IMSS, pues la tasa de crecimiento de su cobertura fue del 11.6 por ciento en la primera década de vida del Instituto, pasando al 14 por ciento entre 1970 y 1980, para después solamente crecer en un dígito anual 5.2 por ciento entre 1980 y 1990, de 1.9 por ciento entre 1990 y 2000, y del 1.8 por ciento entre 2000 y 2012. El crecimiento de la cobertura en las dos últimas décadas fue muy reducido, es decir, no se crearon plazas nuevas. Esto es consecuencia de desincorporación de empresas desconcentradas y la contracción del Estado a partir de la implementación de políticas de corte neoliberal. Esta disminución en el número de asegurados afecta considerablemente los fondos de pensión del ISSSTE. Aunado a que el gobierno con el fin de reducir la planta laboral, resultado de la política de contracción del aparato de Estado, ofreció a los trabajadores el retiro anticipado con goce de pensión, es decir, trabajadores en edades previas a la jubilación se pensionaron (Hayashi, 2013: 12). Lo

anterior condujo a un deterioro precipitado de los fondos de pensiones hasta alcanzar niveles preocupantes.

Cuadro 5.7 Trabajadores asegurados y familiares, tasa anual de crecimiento. 1997-2012

| Años | Población derechohabiente | Tasa anual % | Asegurados directos | | | | | |
|------|---------------------------|--------------|---------------------|-----|--------------|------|-------------|------|
| | | | Total | % | Trabajadores | % | Pensionados | % |
| 1997 | 9.472,0 | 1,7 | 2.539,0 | 2,0 | 2.220,6 | 1,5 | 318,4 | 6,2 |
| 1998 | 9.724,0 | 2,7 | 2.612,6 | 2,9 | 2.274,8 | 2,4 | 337,8 | 6,1 |
| 1999 | 9.8976,7 | 1,8 | 2.671,2 | 2,2 | 2.304,5 | 1,3 | 366,7 | 8,6 |
| 2000 | 10.066,0 | 1,7 | 2.723,7 | 2,0 | 2.337,8 | 1,4 | 385,9 | 5,2 |
| 2001 | 10.237,0 | 1,7 | 2.779,9 | 2,1 | 2.368,8 | 1,3 | 411,1 | 6,5 |
| 2002 | 10.309,5 | 0,7 | 2.814,7 | 1,3 | 2.372,7 | 0,2 | 442,0 | 7,5 |
| 2003 | 10.352,3 | 0,4 | 2.843,6 | 1,0 | 2.367,5 | -0,2 | 476,1 | 7,7 |
| 2004 | 10.463,0 | -0,1 | 2.889,4 | 1,6 | 2.379,3 | 0,5 | 510,1 | 7,1 |
| 2005 | 10.608,0 | 1,4 | 2.945,6 | 1,9 | 2.398,3 | 0,8 | 547,3 | 7,3 |
| 2006 | 10.766,0 | 1,5 | 3.005,5 | 2,0 | 2.424,8 | 0,9 | 578,4 | 7,0 |
| 2007 | 10.980,9 | 2,0 | 3.100,8 | 3,2 | 2.490,5 | 2,7 | 610,3 | 5,5 |
| 2008 | 11.300,7 | 2,9 | 3.209,0 | 3,5 | 2.542,3 | 2,1 | 666,7 | 9,2 |
| 2009 | 11.589,4 | 2,6 | 3.311,9 | 3,2 | 2.582,4 | 1,6 | 729,5 | 9,4 |
| 2010 | 11.993,4 | 3,5 | 3.451,2 | 4,2 | 2.644,4 | 2,4 | 806,8 | 10,6 |
| 2011 | 12.206,7 | 1,8 | 3.522,9 | 2,1 | 2.680,4 | 1,4 | 842,5 | 4,4 |
| 2012 | 12.484,6 | | 3.616,8 | 2,7 | 2.719,0 | 1,4 | 897,8 | 6,6 |

Fuente: ISSSTE, Dirección de Estadística. 2012. www.issste.gob.mx/estadistica/

Por otra parte, se tiene que, aunque el número de asegurados crece, la relación respecto a los derechohabientes se reduce. Esto muestra que las obligaciones del ISSSTE hacia los familiares se incrementan. Además, el número de trabajadores en activo respecto a los pensionados se reduce considerablemente, lo que significa que el número de aportantes al ISSSTE no crece lo que se requería, y en consecuencia los recursos de los fondos se ven reducidos, en tanto que sus obligaciones se incrementan -ver cuadro 5.6-.

En este contexto, la crisis del ISSSTE puede entenderse como consecuencia, de las bajas cuotas de los trabajadores, puesto que sus ingresos salariales crecen por encima de la inflación. Además, los nuevos cotizantes no aumentan en la magnitud requerida para que el ISSSTE crezca; y se han mantenido los ofrecimientos sobre jubilaciones tempranas con goce de pensión y prestaciones de salud a los jubilados (AISS, 2017). Analizando en

conjunto las dos instituciones de seguridad social más importantes del país, se observa el siguiente panorama:

- a) Su cobertura abarca el 61.4 por ciento de la población nacional, b) El número de asegurados representa el 52 por ciento de la PEA Ocupada, c) El número de pensionados representa el 8.5 por ciento de la PEA Ocupada, d) El número de pensionados representa el 55.6 por ciento de la población mayor de 65 años.

De manera que, se sabe que aproximadamente el 44.4 por ciento de los adultos mayores no perciben pensión. En ambos casos se descuenta el número de pensionados que reciben esta prestación por incapacidad y por orfandad. Asimismo, se observa que el conjunto el monto total de las pensiones del sector público, respecto de las del IMSS e ISSSTE crecen considerablemente en los últimos años, tal como se muestra en el cuadro 5.8.

Cuadro 5.8 Pensiones del sector público 1/
(Millones de pesos)

| Año | Total 2/ | Ramo 19 3/ | IMSS 4/ | ISSSTE 5/ | Pemex 6/ | CFE | LyFC 7/ |
|---------|-----------|------------|-----------|-----------|----------|----------|---------|
| 2000 | 99 471.6 | 20 796.4 | 51 881.1 | 17 272.1 | 3 442.2 | 2 685.8 | 3 394.0 |
| 2001 | 109 403.3 | 16 574.9 | 60 564.3 | 20 392.8 | 4 221.1 | 3 388.8 | 4261.4 |
| 2002 | 124 718.4 | 16 933.5 | 63 786.4 | 24 749.1 | 10 521.5 | 3 637.9 | 5090.0 |
| 2003 | 142 622.0 | 16 693.2 | 66 202.9 | 31 677.6 | 17 447.2 | 4 709.2 | 5891.9 |
| 2004 | 147 954.8 | 20 529.9 | 79 955.6 | 33 016.9 | 2 272.1 | 5 497.0 | 6683.3 |
| 2005 | 177 100.3 | 21 679.5 | 85 382.0 | 40 964.6 | 14 314.3 | 7 056.8 | 7703.1 |
| 2006 | 201 571.0 | 23 610.3 | 96 805.8 | 46 492.2 | 17 524.2 | 8 285.1 | 8853.4 |
| 2007 | 232 069.1 | 25 577.5 | 109 533.1 | 52 933.5 | 24 516.8 | 9 710.6 | 9797.6 |
| 2008 | 254 207.0 | 26 284.6 | 124 604.5 | 63 476.0 | 17 930.9 | 11 115.4 | 10795.6 |
| 2009 | 289 124.5 | 28 563.1 | 142 301.8 | 76 230.1 | 20 301.0 | 13 829.4 | 7899.1 |
| 2010 | 339 552.4 | 43 249.8 | 164 256.9 | 92 419.2 | 24 786.9 | 14 839.6 | |
| 2011 | 388 316.9 | 55 002.9 | 184 038.8 | 102 529.0 | 28 930.6 | 17 815.6 | |
| 2012 | 429 237.4 | 59 335.8 | 205 901.8 | 112 915.0 | 30 922.2 | 20 162.6 | |
| 2013 | 465 699.4 | 59 010.8 | 227 875.8 | 122 667.3 | 33 263.9 | 22 881.7 | |
| 2014 | 525 946.4 | 68 611.3 | 251 697.7 | 139 678.1 | 38 098.3 | 27 861.0 | |
| 2015 | 588 886.8 | 72 185.6 | 279 592.3 | 155 477.8 | 49 538.9 | 32 092.2 | |
| 2016 | 648 568.3 | 78 418.9 | 306 096.0 | 172 742.8 | 56 182.5 | 35 128.2 | |
| 2017 | 706 118.2 | 83 715.9 | 345 575.8 | 188 222.3 | 52 490.5 | 36 113.6 | |
| 2018 p/ | 388 528.6 | 44 322.0 | 179 398.9 | 120 442.3 | 26 102.5 | 18 262.9 | |

1/ La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo de las cifras.

2/ Para 2002 incluye 38.2 mdp de LOTENAL y para 2004, 56 mdp de la SHCP por concepto de transferencias para pago de pensiones y jubilaciones.

3/ Comprende servicio médico a pensionistas y pensiones de trato especial del ISSSTE e ISSFAM; transferencias estatutarias del IMSS; pensiones civiles, militares y de gracia; viudas de veteranos de la Revolución; compensaciones de carácter militar; y pagos de defunción y ayuda para gastos de sepelio. A partir de 2010, los recursos de Viudas de Veteranos de la Revolución pasaron a otros de corriente.

4/ Incluye indemnizaciones, subsidios, ayudas y jubilaciones del IMSS. Asimismo, incorpora el pago de pensiones a pensionados de CFE y LyFC. Para 2004, el monto corresponde al total de las prestaciones económicas, que comprende los conceptos de curso de pago, régimen de jubilaciones y pensiones del IMSS, indemnizaciones globales, subsidios, ayudas y sumas aseguradas.

5/ Incluye pensiones y jubilaciones ordinarias, gastos de funeral, indemnizaciones globales, pensiones por riesgo de trabajo y subsidios y ayudas. Se excluyen las pensiones de trato especial a partir de 2004.

6/ Se refiere principalmente a las aportaciones al Fondo Laboral Pemex.

7/ A partir de 2010 no se reporta dato debido al Decreto de extinción de Luz y Fuerza del Centro en ese año.

p/ Cifras preliminares a junio.

Fuente: Cuenta Pública 2000 a 2017. Para 2018 corresponde a la información del II Informe Trimestral de 2018. (Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos & Presidencia de la República, 2018: 183)

En el cuadro 5.8 se logra verificar la desigualdad de los sistemas de pensiones que se ha mencionado a lo largo del capítulo; ya que el IMSS a pesar de ser el de mayor cobertura, representa montos de pensiones muy reducidos respecto a los que obtiene un trabajador del sector público, como las Empresas Productivas del Estado, EPEs. Donde cerca de la mitad de los trabajadores de mayor ingreso concentra alrededor del 90 por ciento del gasto en pensiones, dejando una gran proporción de personas mayores a 65 años sin pensión. Evidenciando la enorme inequidad en los sistemas de pensiones.

Cuadro 5.9 Población derechohabiente del IMSS y del ISSSTE, según tipo de afiliación (Miles de personas) (Continúa)

| Año | Total de derechohabientes 1/ | | | Asegurados permanentes y eventuales | | | Familiares de asegurados | | |
|------|------------------------------|------------|--------|-------------------------------------|------------|--------|--------------------------|------------|--------|
| | Total | IMSS 2/ | ISSSTE | Total | IMSS 2/ | ISSSTE | Total | IMSS 2/ | ISSSTE |
| 2000 | 55 120 | 45 054 | 10 066 | 17 126 | 14 788 | 2 338 | 33 803 | 26 793 | 7 010 |
| 2001 | 54 955 | 44 719 | 10 236 | 17 181 | 14 812 | 2 369 | 33 366 | 26 264 | 7 102 |
| 2002 | 55 662 | 45 352 | 10 310 | 17 509 | 15 136 | 2 373 | 33 534 | 26 420 | 7 114 |
| 2003 | 51 871 | 41 519 | 10 352 | 17 924 | 15 557 | 2 367 | 29 088 | 21 989 | 7 099 |
| 2004 | 53 469 | 43 006 | 10 463 | 18 608 | 16 229 | 2 379 | 29 795 | 22 661 | 7 134 |
| 2005 | 55 140 | 44 532 | 10 608 | 19 249 | 16 851 | 2 398 | 30 601 | 23 410 | 7 191 |
| 2006 | 57 434 | 46 636 | 10 798 | 20 162 | 17 737 | 2 425 | 31 803 | 24 506 | 7 297 |
| 2007 | 59 631 | 48 650 | 10 981 | 21 095 | 18 605 | 2 490 | 32 694 | 25 460 | 7 234 |
| 2008 | 60 211 | 48 910 | 11 301 | 21 292 | 18 750 | 2 542 | 32 821 | 25 437 | 7 384 |
| 2009 | 60 724 | 49 134 | 11 590 | 21 608 | 19 026 | 2 582 | 32 708 | 25 208 | 7 500 |
| 2010 | 64 303 | 52 310 | 11 993 | 22 907 | 20 263 | 2 644 | 34 209 | 26 530 | 7 679 |
| 2011 | 67 113 | 54 906 | 12 207 | 24 181 | 21 501 | 2 680 | 35 428 | 27 647 | 7 781 |
| 2012 | 69 926 | 57 476 | 12 450 | 25 309 | 22 583 | 2 726 | 36 840 | 28 929 | 7 911 |
| 2013 | 72 143 | 59 512 | 12 631 | 26 314 | 23 544 | 2 770 | 37 722 | 29 747 | 7 975 |
| 2014 | 72 291 | 59 487 | 12 804 | 27 534 | 24 736 | 2 798 | 36 268 | 28 249 | 8 019 |
| 2015 | 74 839 | 61 865 | 12 974 | 28 646 | 25 815 | 2 831 | 37 362 | 29 295 | 8 067 |
| 2016 | 76 593 | 63 480 | 13 113 | 28 740 | 25 883 | 2 857 | 38 575 | 30 488 | 8 087 |
| 2017 | 79 344 | 66 087 | 13 257 | 29 694 | 26 802 | 2 892 | 39 933 | 31 818 | 8 115 |
| 2018 | 80 784 | 67 484 | 13 300 | 30 040 | 27 140 | 2 900 | 40 789 | 32 680 | 8 109 |

| | | | | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 3/ | | | | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

1/ En los registros del IMSS se identifica a personas adscritas en más de una modalidad de aseguramientos o incluso a personas pensionadas con aseguramiento vigente. A estos casos, poco frecuente, en la cifra de población derechohabiente adscrita se les contabiliza más de una vez. Hasta 2009 la cifra total de derechohabientes correspondiente al IMSS no incluye a los jubilados del IMSS como patrón, ni a sus familiares. A partir de 2010 ya se incluyen estos rubros.

2/ Son cifras al mes de diciembre de cada año, incluyendo pensionados y familiares de pensionados. Considera tanto a asegurados y pensionados, como a sus familiares dependientes. Las cifras de asegurados y pensionados son determinadas con base en los registros administrativos del IMSS, mientras que las relativas a sus familiares corresponden a estimaciones determinadas con base en coeficientes familiares. Los coeficientes familiares pueden ser interpretados como un promedio del número de miembros por familia y se aplican al número de trabajadores asegurados y de pensionados. Los coeficientes familiares, expresan el número promedio de personas que de acuerdo con la LSS pueden considerarse como beneficiarios de cada trabajador afiliado al IMSS.

3/ Cifras preliminares a julio para el IMSS y a junio para el ISSSTE.

Fuente: Instituto Mexicano del Seguro Social e Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.

Cuadro 5.10 Población derechohabiente del IMSS y del ISSSTE, según tipo de afiliación (Miles de personas) (Concluye)

| Año | Pensionados | | | Jubilados | | | Familiares de pensionados y jubilados | | |
|------|-------------|------------|--------------|-----------|------------|--------------|---------------------------------------|------------|--------|
| | Total | IMSS 1/ | ISSSTE 2/ | Total | IMSS 3/ | ISSSTE 2/ | Total | IMSS 4/ | ISSSTE |
| 2000 | 2 058 | 1 861 | 197 | 282 | 93 | 189 | 1 943 | 1 611 | 332 |
| 2001 | 2 160 | 1 951 | 209 | 303 | 101 | 202 | 2 046 | 1 692 | 354 |
| 2002 | 2 255 | 2 034 | 221 | 331 | 110 | 221 | 2 142 | 1 761 | 381 |
| 2003 | 2 367 | 2 134 | 233 | 364 | 121 | 243 | 2 251 | 1 841 | 410 |
| 2004 | 2 460 | 2 216 | 244 | 397 | 131 | 266 | 2 340 | 1 900 | 440 |
| 2005 | 2 562 | 2 305 | 257 | 429 | 139 | 290 | 2 439 | 1 967 | 472 |
| 2006 | 2 646 | 2 380 | 266 | 460 | 148 | 312 | 2 511 | 2 013 | 498 |
| 2007 | 2 767 | 2 491 | 276 | 494 | 160 | 334 | 2 741 | 2 094 | 647 |
| 2008 | 2 859 | 2 568 | 291 | 549 | 173 | 376 | 2 863 | 2 155 | 708 |
| 2009 | 2 981 | 2 677 | 304 | 615 | 189 | 426 | 3 000 | 2 222 | 778 |
| 2010 | 3 109 | 2 789 | 320 | 691 | 204 | 487 | 3 386 | 2 523 | 863 |
| 2011 | 3 248 | 2 915 | 333 | 729 | 220 | 509 | 3 525 | 2 623 | 902 |
| 2012 | 3 390 | 3 046 | 344 | 761 | 231 | 530 | 3 625 | 2 687 | 938 |
| 2013 | 3 537 | 3 182 | 355 | 795 | 241 | 554 | 3 775 | 2 798 | 977 |
| 2014 | 3 708 | 3 337 | 371 | 843 | 252 | 591 | 3 938 | 2 913 | 1 025 |
| 2015 | 3 859 | 3 471 | 388 | 895 | 264 | 631 | 4 078 | 3 021 | 1 057 |
| 2016 | 4 055 | 3 655 | 400 | 950 | 276 | 674 | 4 273 | 3 178 | 1 095 |
| 2017 | 4 256 | 3 843 | 413 | 998 | 289 | 709 | 4 462 | 3 334 | 1 128 |
| 2018 | 4 365 | 3 946 | 419 | 1 028 | 297 | 731 | 4 561 | 3 420 | 1 141 |
| 5/ | | | | | | | | | |

1/ De 2000 a 2009, los datos de pensionados no excluyen a los jubilados del IMSS como patrón. De 2010 en adelante se refiere a los pensionados no IMSS como patrón.

2/ Incluye las pensiones por riesgos de trabajo y a partir de 2010, también las concesiones de pensión por cuentas individuales.

3/ Corresponde a los jubilados del IMSS como patrón directos y derivados. De 2000 a 2009 la información difiere de lo publicado en informes anteriores debido a que sólo se registraban las cifras de jubilaciones directas.

4/ Resulta de aplicar un coeficiente familiar a los pensionados por tipo de pensión. Hasta 2009 los datos de familiares de pensionados y jubilados no incluye a los familiares de jubilados del IMSS como patrón. A partir de 2010 ya se incluye este rubro.

5/ Cifras preliminares a julio para el IMSS y a junio para el ISSSTE.

Fuente: Instituto Mexicano del Seguro Social e Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos & Presidencia de la República, 2018: 181).

En los cuadros 5.9 y 5.10 se muestra la evolución de la población afiliada tanto al IMSS como al ISSSTE, la mayor parte de la población se encuentra adherida a alguna de estas instituciones, por lo cual se vuelve más relevante estudiar su comportamiento. La cobertura en cuanto a pensionados del IMSS es muy superior a la del ISSSTE, sin embargo, ambas atraviesan por problemáticas similares de insostenibilidad financiera e institucionales.

Cuadro 5.11 Pensiones del ISSSTE (Continúa)

| Concepto | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Sistema de Reparto (Miles de pesos) 1/ | 17 463 994.7 | 20 552 259.7 | 24 533 863.8 | 31 428 881.6 | 32 788 147.8 | 40 699 744.6 | 46 256 669.0 | 52 683 826.7 | 63 253 486.9 |
| Pensiones y Jubilaciones | 17 067 817.4 | 20 101 614.5 | 24 028 394.4 | 30 864 740.9 | 32 175 822.5 | 40 054 047.1 | 45 555 367.5 | 51 940 638.6 | 62 458 994.6 |
| Jubilación | 11 286 460.0 | 13 410 289.7 | 16 251 225.8 | 21 335 508.0 | 22 719 387.1 | 28 567 436.6 | 33 023 155.7 | 38 019 904.1 | 46 282 932.7 |
| Retiro por edad y tiempo de servicios | 2 473 497.2 | 2 827 734.0 | 3 317 137.8 | 4 095 243.0 | 4 133 523.6 | 5 001 338.8 | 5 455 853.6 | 6 023 048.3 | 7 165 050.6 |
| Cesantía en edad avanzada | 145 272.3 | 153 467.2 | 166 729.7 | 192 181.8 | 178 745.3 | 203 896.5 | 208 208.6 | 216 049.6 | 243 163.7 |
| Invalidez | 373 191.6 | 453 928.4 | 543 226.2 | 665 760.2 | 649 106.8 | 780 885.8 | 848 393.2 | 940 910.4 | 1 051 267.6 |
| Viudez | 1 704 528.9 | 1 991 527.7 | 2 293 466.2 | 2 808 534.8 | 2 778 597.9 | 3 406 994.7 | 3 734 945.1 | 4 196 636.9 | 4 834 682.1 |
| Orfandad | 225 269.1 | 266 559.0 | 310 865.6 | 386 742.5 | 384 220.9 | 493 424.4 | 557 812.2 | 644 465.6 | 744 492.0 |
| Viudez y orfandad | 787 004.2 | 909 698.4 | 1 042 081.1 | 1 256 828.3 | 1 206 939.4 | 1 448 970.5 | 1 566 135.1 | 1 715 735.1 | 1 926 721.3 |
| Ascendencia | 72 594.1 | 88 410.1 | 103 662.0 | 123 942.3 | 125 301.5 | 151 099.8 | 160 864.0 | 183 888.6 | 210 684.6 |
| Riesgos de trabajo | 396 177.3 | 450 645.2 | 505 469.4 | 564 140.7 | 612 325.3 | 645 697.5 | 701 301.5 | 743 188.1 | 794 492.3 |
| Número de pensiones | 385 921 | 411 080 | 441 970 | 476 072 | 510 138 | 547 318 | 578 392 | 610 270 | 666 654 |
| Pensiones y Jubilaciones | 371 139 | 395 269 | 425 356 | 458 721 | 492 075 | 528 787 | 559 428 | 590 945 | 647 209 |

| | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Jubilación | 189 390 | 202 464 | 221 186 | 243 279 | 265 914 | 290 566 | 312 122 | 334 469 | 375 481 |
| Retiro por edad y tiempo de servicios | 85 054 | 90 379 | 96 880 | 103 283 | 109 931 | 116 636 | 121 569 | 126 395 | 135 775 |
| Cesantía en edad avanzada | 6 466 | 6 417 | 6 439 | 6 460 | 6 441 | 6 435 | 6 308 | 6 148 | 6 147 |
| Invalidez | 10 471 | 11 510 | 12 250 | 12 860 | 13 370 | 13 868 | 14 289 | 14 818 | 15 199 |
| Viudez | 49 814 | 52 811 | 55 541 | 58 391 | 60 999 | 64 378 | 67 027 | 69 949 | 73 845 |
| Orfandad | 5 262 | 5 724 | 5 951 | 6 281 | 6 438 | 6 986 | 7 432 | 7 810 | 8 303 |
| Viudez y orfandad | 22 925 | 24 076 | 25 124 | 26 117 | 26 842 | 27 699 | 28 411 | 29 035 | 30 024 |
| Ascendencia | 1 757 | 1 888 | 1 985 | 2 050 | 2 140 | 2 219 | 2 270 | 2 321 | 2 435 |
| Riesgos de trabajo | 14 782 | 15 811 | 16 614 | 17 351 | 18 063 | 18 531 | 18 964 | 19 325 | 19 445 |

1/ El monto difiere al que se presenta en el cuadro Pensiones del sector público, debido a que en el cuadro Pensiones del ISSSTE únicamente se considera lo ejercido en la nómina de pensiones correspondiente al Sistema de Reparto. Fuente: Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado. (Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos & Presidencia de la República, 2018: 184)

Cuadro 5.12 Pensiones del ISSSTE (Concluye)

| Concepto | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 20015 | 20016 | 20017 | 2018 6/ |
|--|-----------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------|----------------|
| Sistema de Reparto (Miles de pesos) 1/ | 75 963 608.6 | 92 058 839.3 | 101 639 578.1 | 111 571 607.9 | 122 195 659.5 | 137 138 445.0 | 152 889 370.8 | 169 899 892.8 | 185 461 518 | 118 877 109 |
| Pensiones y Jubilaciones | 75 118 126.3 | 91 178 925.4 | 100 723 859.7 | 110 647 215.7 | 120 484 977.7 | 135 495 007.6 | 151 239 161.2 | 168 198 168.5 | 183 761 637 | 117 966 295 |
| Jubilación | 56 891 935.2 | 70 303 548.7 | 77 959 094.9 | 85 924 383.8 | 93 697 765.8 | 106 004 530.1 | 118 633 407.8 | 132 813 769.3 | 144 881 008 | 93 293 191 |
| Retiro por edad y tiempo de servicios | 8 210 011.2 | 9 420 721.2 | 10 014 908.3 | 10 582 835.8 | 11 014 814.8 | 11 760 837.1 | 12 495 045.9 | 12 996 826.4 | 13 934 146 | 8 613 264 |
| Cesantía en edad avanzada | 256 575.4 | 269 446.8 | 280 477.9 | 287 495.3 | 287 745.1 | 296 706.7 | 302 174.6 | 302 732.8 | 301 713 | 179 678 |
| Invalidez | 1 149 693.7 | 1 281 367.2 | 1 438 747.5 | 1 570 501.7 | 1 824 181.7 | 1 944 002.6 | 2 209 923.6 | 2 489 083.8 | 2 791 215 | 1 832 850 |
| Viudez | 5 443 052.7 | 6 345 754.0 | 7 119 442.7 | 8 027 572.0 | 9 311 826.5 | 10 801 235.0 | 11 986 929.8 | 13 548 765.4 | 15 362 385 | 9 948 025 |
| Orfandad | 829 147.2 | 976 384.2 | 1 058 288.4 | 1 124 211.5 | 1 084 198.9 | 1 136 664.8 | 1 318 191.3 | 1 394 627.5 | 1 449 651 | 799 904 |
| Viudez y orfandad | 2 103 864.5 | 2 313 005.8 | 2 561 104.3 | 2 814 555.4 | 2 958 712.2 | 3 220 754.3 | 3 901 548.0 | 4 235 649.8 | 4 599 293 | 3 023 991 |

| | | | | | | | | | | |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------|
| Ascendencia | 233 846.4 | 268 697.5 | 291 795.7 | 315 660.2 | 305 732.7 | 330 277.0 | 391 940.2 | 416 713.5 | 442 227 | 275 393 |
| Riesgos de trabajo | 845 482.3 | 879 913.9 | 915 718.4 | 924 392.2 | 1 710 681.8 | 1 643 437.4 | 1 650 209.6 | 1 701 724.3 | 1 699 880 | 910 814 |
| Por nómina | 845 482.3 | 879 913.9 | 915 718.4 | 924 392.2 | 942 222.5 | 972 393.0 | 1 003 680.9 | 1 024 593.0 | 1 028 320 | 608 259 |
| Por aseguradora 2/ | | | | | 768 459.3 | 671 044.4 | 646 528.7 | 677 131.3 | 671 560 | 302 555 |
| Número de pensiones 3/ | 729 506 | 806 781 | 842 489 | 874 428 | 908 596 | 962 075 | 1 018 871 | 1 073 494 | 1 122 406 | 1 149 931 |
| Sistema de Reparto | 729 506 | 806 522 | 837 342 | 865 251 | 897 125 | 945 752 | 997 592 | 1 050 761 | 1 095 258 | 1 120 179 |
| Pensiones y Jubilaciones | 709 926 | 786 706 | 818 215 | 846 445 | 876 859 | 924 965 | 976 830 | 1 029 738 | 1 074 230 | 1 099 375 |
| Jubilación | 425 863 | 486 937 | 509 214 | 530 390 | 553 834 | 591 455 | 631 140 | 674 224 | 708 847 | 731 108 |
| Retiro por edad y tiempo de servicios | 144 514 | 152 695 | 155 515 | 156 235 | 157 439 | 159 209 | 161 868 | 163 410 | 164 627 | 164 788 |
| Cesantía en edad avanzada | 6 036 | 5 941 | 5 768 | 5 547 | 5 361 | 5 203 | 5 033 | 4 792 | 4 607 | 4 472 |
| Invalidez | 15 569 | 16 199 | 16 903 | 17 267 | 17 742 | 18 748 | 19 826 | 20 885 | 22 105 | 22 490 |
| Viudez | 76 290 | 81 788 | 86 309 | 91 239 | 95 802 | 102 303 | 109 538 | 115 998 | 122 825 | 124 610 |
| Orfandad | 8 561 | 9 022 | 9 331 | 9 557 | 9 580 | 9 667 | 9 799 | 9 822 | 9 645 | 8 661 |
| Viudez y orfandad | 30 642 | 31 519 | 32 486 | 33 453 | 34 277 | 35 416 | 36 580 | 37 584 | 38 489 | 40 166 |
| Ascendencia | 2 451 | 2 605 | 2 689 | 2 757 | 2 824 | 2 964 | 3 046 | 3 023 | 3 085 | 3 080 |
| Riesgos de trabajo | 19 580 | 19 816 | 19 127 | 18 806 | 20 266 | 20 787 | 20 762 | 21 023 | 21 028 | 20 804 |
| Por nómina | 19 580 | 19 816 | 19 127 | 18 806 | 18 536 | 18 360 | 18 173 | 17 993 | 17 592 | 17 185 |
| Por aseguradora 3/ | | | | | 1 730 | 2 427 | 2 589 | 3 030 | 3 436 | 3 619 |
| Sistema de Cuentas Individuales 4/ | | | | | | | | | | |
| Número de Concesiones de Pensión | | 259 | 5 147 | 9 177 | 11 471 | 16 323 | 21 279 | 22 733 | 27 148 | 29 752 |
| Retiro, cesantía en edad avanzada y vejez | | 116 | 4 171 | 6 980 | 10 128 | 14 480 | 19 143 | 13 494 | 24 139 | 26 535 |
| Invalidez y vida | | | 143 | 199 | 254 | 337 | 366 | 7 129 | 557 | 589 |
| Riesgos de trabajo 5/ | | 143 | 833 | 1 998 | 1 089 | 1 506 | 1 770 | 2 110 | 2 452 | 2 628 |

1/ Únicamente se considera lo ejercido en la nómina de pensiones correspondiente al Sistema de Reparto. 2/ Las pensiones de Riesgos de Trabajo por Aseguradora, corresponden a las pensiones en curso de pago a la entrada en vigor de la nueva Ley del ISSSTE y es en 2013 cuando se registran las primeras pensiones por este concepto. 3/ A partir de 2010 se registra la suma del número de las pensiones en Sistema de Reparto y las del Sistema de Cuentas Individuales. 4/ Se registran cifras a partir del año en que entra en vigor la nueva Ley del ISSSTE, por lo que, a partir de 2010, se incluye el número de concesión de pensiones correspondientes al Sistema de Cuentas Individuales. 5/ Las cifras de Cuentas Individuales de Riesgos de Trabajo reflejan el número de pensiones vigentes pagadas. 6/ Cifras definitivas a junio. Fuente: Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.

Los cuadros 5.10 y 5.11 permiten desglosar las pensiones del ISSSTE en sus distintas cuentas, donde se observa que el número de pensiones ha tenido un crecimiento muy lento durante todo el periodo.

Financiamiento: Tanto el IMSS como el ISSSTE son sistemas de contribución definida, que se basan en cuentas individuales obligatorias administradas por las AFORE. El seguro de jubilación, vejez e indemnizaciones por despido en la vejez se financia con la cantidad ahorrada en la cuenta individual. Las prestaciones de invalidez y supervivencia están cubiertas por un acuerdo de seguro separado que opera como un esquema de beneficio definido –BD- y es administrado por el IMSS y el ISSSTE. Este seguro cubre el riesgo de que el capital del afiliado fallecido o incapacitado se acumule en el momento de la jubilación, las indemnizaciones por despido a una edad avanzada y la vejez. Las subcuentas de las cotizaciones al seguro no son suficientes para adquirir prestaciones de invalidez o supervivencia por el importe prescrito por la ley y cubren el costo adicional de las prestaciones definidas (AISS, 2017).

5.4.2 Política social y pensiones no contributivas

Una de las diferencias más importantes entre las políticas de corte neoliberal, conservadoras y las nacionalistas es la manera de afrontar los problemas sociales y, por tanto, la política social. Desde 1982 México mantuvo una política social compensatoria de carácter neoliberal, enfocada al sector de la población tipificada en pobreza extrema. Por otro lado, desde el nacionalismo se propone la implementación de políticas basadas en el principio del universalismo, considerando al sector más pobre en un sentido más amplio.

Como se observa, las políticas neoliberales son más restrictivas, ya que, por un lado, sugieren que el Estado sólo debe apoyar a aquellos en situación de pobreza extrema dado

que no están en igualdad de condiciones para competir en el mercado laboral. Por otro lado, los que se conciben como pobres, pero no en pobreza extrema, se entienden como responsables de su pobreza, debido a que no han sabido aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado; es decir, su condición de pobreza se debe a ellos mismos, y el Estado se deslinda de responsabilidades hacia este grupo.

Por el contrario, los gobiernos nacionalistas plantean políticas sociales que parten de la noción de derechos y no de la de oportunidades. Una diferencia importante es la de repensar las necesidades de la población y ampliar los sectores que requieren de ayuda del gobierno para mejorar sus condiciones de bienestar, y que por su carácter universal sea accesible a una mayor parte de la sociedad que por años fue desprotegida.

En ese sentido, cabe señalar el fuerte vínculo que mantiene la pobreza con la seguridad social. De conformidad a lo dispuesto en el Artículo 36 de la Ley General de Desarrollo Social, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social - CONEVAL- es el encargado de establecer los lineamientos y criterios para realizar la definición, la identificación y la medición de la pobreza en México, tomando en cuenta al menos los siguientes indicadores: ingreso corriente per cápita, rezago educativo promedio en el hogar, acceso a los servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, acceso a los servicios básicos en la vivienda, acceso a la alimentación nutritiva y de calidad, grado de cohesión social, y grado de accesibilidad a carretera pavimentada. Así, la metodología para la medición de la pobreza mide el ingreso y las carencias sociales (CONEVAL, 2018).

Como se mencionó en el apartado anterior, la seguridad social en México se encuentra fragmentada. El IMSS destaca por ser el sistema de mayor cobertura en el país, mientras el resto de adultos mayores pertenecen a esquemas de administración pública federal, como son el ISSSTE, Pemex, CFE, RJP-IMSS, ISSSFAM, Banca de desarrollo, etcétera (CONSAR, 2018: 8).

El sistema de pensiones enfrenta importantes limitantes de cobertura y envejecimiento. México se encuentra en una etapa temprana de envejecimiento poblacional, sin embargo, se espera que el número de adultos mayores se quintuple en medio siglo; este crecimiento acelerado de la población objetivo se relaciona directamente con las mejoras en la longevidad de la población (CONSAR, 2018: 7).

En cuanto a la cobertura, ésta resulta insuficiente y desigual, al igual que las aportaciones, dados los altos niveles de informalidad en el mercado laboral, los bajos salarios y aunado a los requisitos de cotización que considera el sistema de pensiones contributivo se traduce en que un número importante de adultos mayores deberá recurrir al pilar no contributivo para financiar su ingreso en el retiro, lo que generará un gasto fiscal creciente (CONSAR, 2018: 11). Actualmente sólo uno de cada cuatro adultos mayores percibe una pensión contributiva. La baja cobertura de los sistemas de pensiones contributivos hace necesario complementarlo con un pilar no contributivo, para lograr expandir la cobertura entre los adultos mayores que se encuentran en riesgo de pobreza en la vejez (CONSAR, 2018: 12).

a) Programas de pensiones no contributivas en México

El pilar no contributivo o pilar cero es una pensión básica con financiamiento público, puede ser universal o por comprobación de medios. Otorga un nivel mínimo de protección, ya que busca proveer una cantidad determinada de recursos que evite que los adultos mayores estén por debajo del umbral de pobreza. Se basa en dos características fundamentales: su intención es garantizar un nivel mínimo de ingreso, para combatir la pobreza en la vejez, y su financiamiento se realiza a través de impuestos generales (CONSAR, 2018; OIT, 2017). Por tanto, una pensión no contributiva es concebida como el derecho a pensionarse no como propio del mercado laboral, sino como un derecho ciudadano, no requiere cumplir requisitos rigurosos, y es accesibles al grueso de la población, para lo cual se necesita una identificación eficaz de todos los beneficiarios que la requieren.

Estos esquemas permiten complementar las pensiones contributivas, sin embargo, son muy desiguales respecto a estos. Pueden observarse algunas cifras del panorama del sistema de pensiones mexicano en el 2018 en sus dos vertientes: pensiones contributivas y pensiones no contributivas. De acuerdo al Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación -PPEF- (2018), CONSAR (2016) y al Consejo Nacional de Población -CONAPO- (2016) el presupuesto asignado a pensiones contributivas fue de 793 mil 734 mdp, 15.1 por ciento del PPEF 2018 y equivalente al 3.5 por ciento del PIB de 2018, el 94.01 por ciento de esos recursos se destinó a pagar pensiones y jubilaciones -746, 187

mdp-, y el 5.99 restante, corresponde al monto aprobado para el pago de cuotas de seguridad social a cargo del Gobierno Federal -47, 547 mdp-.

El cual, desagregado equivale a 19, 571 mdp para LyFC; 38, 698 mdp para CFE; 63, 874 mdp para Pemex; 87, 109 mdp para RJP IMSS patrón; 2, 846 mdp para Ferrocarriles Nacionales; 27, 586 mdp para Militares; 207, 265 mdp para el ISSSTE y 299, 061 mdp para el IMSS-Asegurador (CEFP, 2018: 7). Bajo la clasificación anterior se observa que el 67.87 por ciento del monto asignado a pensiones y jubilaciones, cubre las obligaciones vinculadas a los planes de retiro del IMSS y del ISSSTE, que representan los de mayor cobertura, pues según la ENESS (2013), el 91.29 por ciento de los pensionados bajo un esquema contributivo, se retiró por alguno de los planes pensionarios del IMSS o el ISSSTE, mientras que el 32.13 por ciento restante del gasto en pensiones y jubilaciones se dispone al pago de pensiones vinculados a regímenes especiales, los cuales cubren a aproximadamente el 8.71 por ciento del total de pensionados bajo un esquema contributivo.

En otras palabras, 506, 326 mdp que equivalen al 67.87 por ciento del monto total para pago de pensiones benefician a 91.29 por ciento de los pensionados, en tanto que, 239, 684 mdp que suponen el 32.13 por ciento del total para pago de pensiones benefician a 8.71 por ciento. Para el año 2019, el gasto para pensiones y jubilaciones aumenta a 984,464 mdp. Representando el 17 por ciento del PPEF y el 3.95 por ciento del PIB. No obstante, las pensiones resultan bastante inequitativas ya que, de dicho presupuesto, 877,000 mdp se distribuyen entre 5 millones de pensionados y los 107,000 mdp restantes corresponden a 7.7 millones de adultos mayores y personas con discapacidad permanente.

Por otro lado, las pensiones no contributivas en el 2018 recibieron 39,472 mdp que representan el 0.8 por ciento del PPEF 2018, un porcentaje mucho menor que el de las pensiones contributivas, y que también se ve reflejado en el gasto anual por pensionado en el 2018, asignado a través del Programa de adultos mayores de SEDESOL, fue de 7,300 pesos. Un ingreso muy limitado es el que perciben los beneficiarios de este programa en comparación con aquellos que perciben pensiones contributivas. Sin embargo, a pesar de ser bajo, este tipo de apoyos resultan vitales para un importante grupo de adultos mayores que no cuentan con otra fuente de ingresos.

En México, las pensiones no contributivas fueron creadas en 2003 con el nombre de Programa de Atención a Adultos Mayores -60+-, estas se focalizan en los adultos mayores que no lograran acceder a una pensión contributiva (CONSAR, 2018: 13).

Posteriormente dicho programa se transformó en el Programa 70 y más en 2007, y en 2013 se convierte en Pensión para Adultos Mayores -65+-, hasta llegar a su versión actual de Pensión del bienestar para personas adultas mayores –ver cuadro 5.13-. De acuerdo con el CONEVAL, en el año 2016 la Pensión para adultos mayores tuvo una cobertura de 5.5 millones de beneficiarios, es decir, 83 por ciento de la población objetivo, con un presupuesto aprobado para 2017 de 39.5 mdp.

Cuadro 5.13 Programas de pensiones no contributivas

| Año | Nombre del programa | Población objetivo | Beneficio |
|------|---|--|--------------------------------------|
| 2003 | Programa de Atención a Adultos Mayores | Personas de 60 años o más, residentes en localidades rurales con menos de 2,500 habitantes, de alta y muy alta marginación | \$2,100 anuales |
| 2007 | Programa 70 y más | Extensión gradual de cobertura a localidades mayores | \$500 mensuales |
| 2013 | Pensión para Adultos Mayores (PAM) | Reducción de edad a 65 años | \$525 mensuales \$580, desde 2014 |
| 2019 | Pensión del bienestar para personas adultas mayores | A partir de los 65 años en las zonas indígenas y 68 para el resto de la población | \$1, 275 pesos mensuales |

Fuente: Elaboración propia con datos de la CONSAR (2018)

La SEDESOL fue la encargada de coordinar los programas hasta 2018 que se creó la Secretaría del Bienestar

Uno de los principales objetivos en años recientes ha sido aumentar el monto de las pensiones para los mayores. Tal es el caso de la Pensión del bienestar para personas adultas mayores.

b) Pensión del bienestar para personas adultas mayores

Programa de carácter universal que apoya económicamente a personas adultas mayores, incluso a quienes reciben alguna pensión del IMSS o ISSSTE. Se duplicó el monto a 1, 275 pesos mensuales. Con pagos bimestrales.

La población a la que está dirigida este programa son 8.5 millones de adultos. Con una cobertura a partir de los 65 años en las zonas indígenas y 68 para el resto de la población. Para quienes tienen entre 65 y 67 y ya tienen ese apoyo, seguirán recibiendo.

Debido a los sectores que se benefician de estos programas resulta fundamental mantenerlos, para lo cual México debe hacer un esfuerzo de extensión de prestaciones básicas financiadas con impuestos, como el caso de las pensiones universales, que buscan ampliar la cobertura del anterior programa de pensiones asistenciales, esto representa un reto para el gobierno y la sociedad, el de fortalecer la gobernanza del programa, la estabilidad y financiación a largo plazo. Igualmente, con las pensiones para personas con discapacidad, de las cuales se entregarán 1 millón de pensiones.

Del mismo modo, en este 2019, el IMSS aprobó la propuesta de extender la cobertura de la seguridad social a trabajadoras del hogar a través de un programa piloto de la incorporación de las trabajadoras del hogar a la seguridad social, que tradicionalmente han permanecido excluidas de toda protección social. Esta iniciativa busca garantizar el acceso a la seguridad social en igualdad de condiciones, así como de sus beneficiarios acorde a la LSS.

Comentarios finales

Los sistemas de pensiones han sufrido importantes transformaciones, sin embargo, estos no se han logrado adecuar a la realidad económica del país, y han dejado excluida una gran parte de los trabajadores. Dicha exclusión se da desde la inserción al mercado laboral, y dado el alto grado de informalidad en el país, también implica que esta población no acceda a la seguridad social.

Con la privatización de la seguridad social se acentúan cada vez más sus limitantes, concretamente al analizar las pensiones, se observan desigualdades de género e ingresos, en los sistemas de pensiones, así como de cobertura, financiamiento, envejecimiento poblacional, y el que más interesa en esta investigación el de la apropiación del ahorro de los trabajadores por el capital monopolista financiero.

En este panorama el trabajador se encuentra dentro de un círculo vicioso que limita sus posibilidades de ampararse en la seguridad social, dados los esquemas de ocupación de outsourcing, bajos salarios y la creciente informalidad laboral se vuelve casi imposible

aumentar la cobertura, ya que solo cerca del 40 por ciento de los trabajadores se encuentran protegidos por algún sistema de seguridad social, es decir, solo esta proporción de trabajadores accede a salud, vivienda y pensión.

Sumado a ello, también existe una importante diferenciación en los montos que se perciben de las pensiones, según el sistema al que pertenece el trabajador. Así como entre sistemas pensionarios, donde resulta evidente la desigualdad e inequidad, ya que la mitad de mayores ingresos concentra la mayor parte del grueso del gasto en pensiones -cerca del 90 %-, mientras que la gran mayoría de personas que superan los 65 años carece de pensión. De igual manera en los montos percibidos, existe una enorme brecha entre un pensionado del IMSS e instituciones del sector público como las EPEs, por ejemplo.

En este escenario, el Estado busca reducir la falta de cobertura a través de pensiones no contributivas -como la pensión del bienestar- que, si bien han representado quizás el único ingreso para muchos de los mayores de 68 años y de 65 años en zonas indígenas, el monto percibido aún es muy bajo, incluso menor que el valor de la canasta alimentaria.

Así, ante el inevitable envejecimiento de la población, también se está perdiendo el bono demográfico sin haber sido aprovechado estos años. Con la privatización de la seguridad social se privilegió la salud del mercado financiero mexicano sobre los beneficios para el trabajador en su retiro, abandonando los principios de justicia social y solidaridad intergeneracional que sentaron las bases de la seguridad social.

Acerca del debate sobre la re-reforma al sistema de pensiones, la mayoría de los países que reformaron su sistema de un público hacia uno de capitalización individual han regresado a la administración gubernamental, o combinado ambos sistemas; por esta razón, puede decirse que el régimen de cuentas individuales ha fracasado, y esto ha generado un importante debate acerca del rumbo de acción que deben tomar los sistemas de pensiones en el país.

Asimismo, la seguridad social ha perdido su propósito original de otorgar al pensionado un ingreso para afrontar los riesgos del ciclo vital, así como de atender su salud, y es visto meramente como un sistema de ahorro. Sin embargo, la seguridad social va mucho más allá, se trata de un derecho humano, no solo laboral.

Por otro lado, se ha mostrado en capítulos anteriores el panorama general del mercado laboral y la seguridad social en México, el desarrollo de ambos está condicionado

al régimen de acumulación vigente y las tendencias económicas globales, es por ello que en esta etapa donde lo financiero se sobrepone a lo productivo, lo ficticio sobre lo real, se vuelve necesario el análisis del fondo de ahorro para el retiro en dicho contexto. En el cual surgen nuevos y más sofisticados instrumentos financieros que posibilitan el aumento de las ganancias para el capital financiero. Se estudiará con más detalle este proceso en el capítulo VI, profundizando en los actores e instrumentos financieros que permiten incrementar los beneficios del sector financiero a través de la administración de los ahorros de los trabajadores.

CAPÍTULO VI. FINANCIARIZACIÓN Y APROPIACIÓN DEL FONDO DE AHORRO PARA EL RETIRO

Introducción

Este capítulo explica los efectos que ha tenido el proceso de financiarización sobre las pensiones en México. Las últimas cuatro décadas han estado marcadas por la hegemonía de las políticas neoliberales y la intensificación del proceso de globalización y financiarización, que se presentan como los principales componentes del orden económico mundial. En ese sentido, el sector financiero ha pasado de operaciones bancarias tradicionales (Krugman, 2009) a la financiarización (Krippner, 2005). Mientras que la primera se caracteriza por simples transacciones de depósitos y préstamos, el concepto de financiarización representa la tendencia hacia la *bursatilización* de los préstamos y otros productos financieros que se negocian en los mercados secundarios.

Este proceso ha conducido al desarrollo de instrumentos financieros complejos y de alto riesgo como los derivados, la intensificación de los flujos internacionales de capital y la creciente participación de las empresas en los beneficios que destinados al sector financiero. Mientras que en el período de la banca tradicional -etapa de posguerra hasta mediados de 1970- el sistema bancario era estable, con el inicio de la financiarización los mercados financieros se han vuelto volátiles. Su inestabilidad ha desequilibrado muchas economías, con efectos nocivos sobre el empleo, las condiciones de trabajo y los esquemas de seguridad social (Scherrer, 2017: 1).

6.1 Ahorro y financiamiento

Como señala Powell (2013: 19), en la década de los setenta del siglo XX, la liberalización financiera permitió un mayor poder sobre las casas de bolsa, las cuales comenzaron a competir por los ahorros mediante la creación de un mercado financiero paralelo, fuera del control estatal. El capital financiero privado incrementó su participación en los mercados de capitales, ejerciendo un control sobre las casas de bolsa, las compañías de seguros y, posteriormente, sobre los fondos de pensiones privados. Los fondos de pensiones privados son una característica innovadora del sistema financiero mundial, que responde a los cambios institucionales ocurridos en los años setenta y el dominio de instrumentos

financieros no bancarios que aumentaron la liquidez financiera mundial y transformaron el comportamiento de los agentes financieros. La valorización del capital se desplazó del sector productivo al sector financiero, particularmente al mercado de capitales, donde los inversionistas institucionales ocupan un papel esencial como oferentes de ahorro, y demandar títulos financieros (Levy, 2006: 279). Los fondos de pensiones privados se extienden en Europa y Estados Unidos a fines de los años sesenta, estas reformas institucionales se implementaron posteriormente al resto de Latinoamérica con Chile como el país precursor en la región.

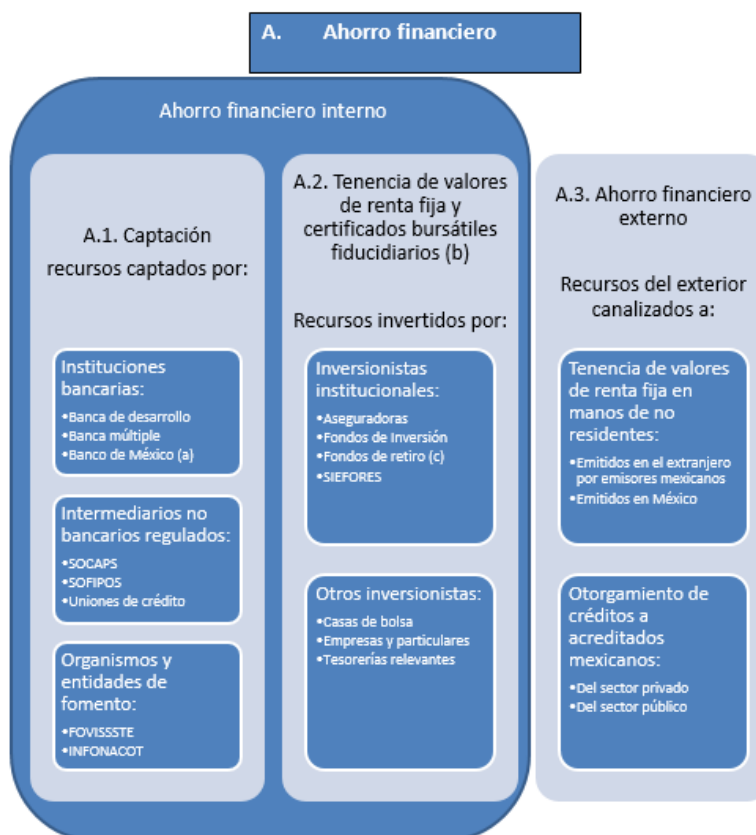
En la década de los noventa se profundiza el poder del capital financiero, donde la acumulación se basó en mayor explotación del capital privado ficticio -capital prestable y capital accionario- (Powell, 2013: 21). Dadas estas condiciones ya se vislumbra la relación del capital financiero con las pensiones y la financiarización. En ese sentido, Toporowski (1999a) señala que, para valorizar el ahorro de los trabajadores, los fondos de pensiones privados requieren de crecientes flujos de capital y especulación financiera. De lo contrario, un menor flujo de capitales reduce la liquidez del mercado, del mismo modo, el precio de las acciones, posibilitando la ruptura del sistema financiero.

La implementación de continuas reformas estructurales ha permitido la reducción de la protección social y de la regulación laboral, la organización y el papel de los sindicatos - en el ámbito nacional e internacional-, intensificando la desigualdad social de manera local y las asimetrías entre naciones en el desarrollo y crecimiento económico, la inserción en las cadenas globales de valor y la división internacional del trabajo.

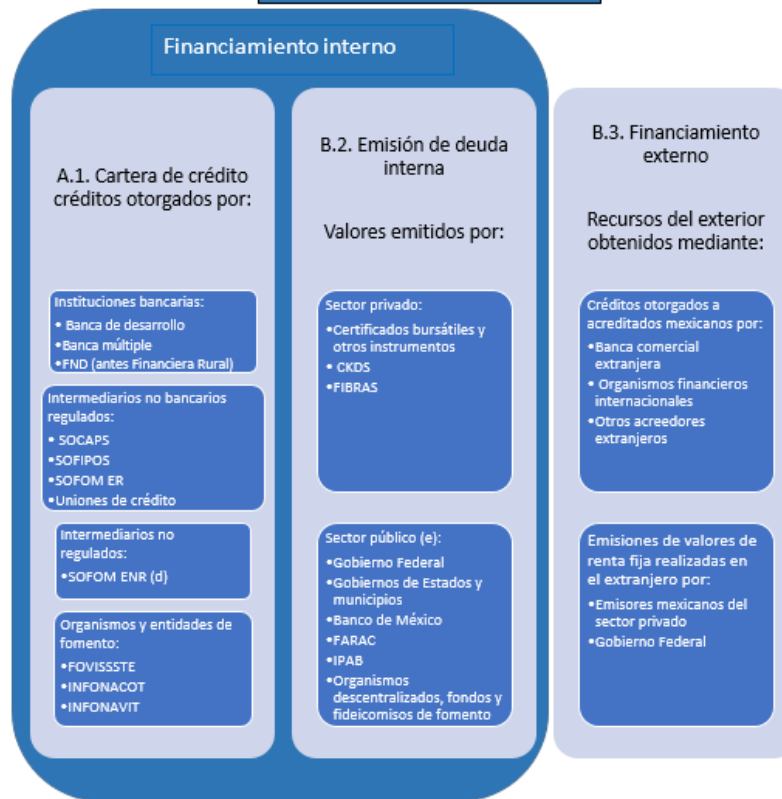
Como se ha mencionado en el capítulo IV, para el caso mexicano, el proceso de privatización de los fondos de pensiones comenzó en 1992, con una etapa de transición, donde las contribuciones de dichos fondos, y los de vivienda, se depositaron en cuentas individuales en los bancos comerciales, constituyéndose el Sistema del Ahorro para el Retiro. Desde 1997, el sistema de reparto en base a beneficios definidos fue sustituido por un sistema de contribuciones definidas. Sin embargo, la privatización de los fondos de pensiones ha buscado incrementar el ahorro financiero para el fortalecimiento de las instituciones financieras en detrimento de garantizar una vejez digna a los trabajadores (Levy, 2006: 289).

Por ello, resulta necesario realizar una precisión entre dos conceptos fundamentales: ahorro financiero y financiamiento -ver figura 6.1-. Para la Comisión Nacional Bancaria y de Valores -CNBV- el *ahorro financiero* se define como el saldo agregado de la captación de los intermediarios financieros autorizados para recibir recursos del público; la tenencia de valores de renta fija y certificados bursátiles fiduciarios en manos de personas físicas y morales -tanto residentes en México como no residentes-; y los recursos del exterior que son intermediados a través de entidades del sistema financiero mexicano. Esta definición incluye tanto el ahorro del sector privado -empresas y particulares- como el ahorro del sector público -gobierno federal, gobiernos de estados y municipios, organismos descentralizados, empresas productivas del Estado y fideicomisos de fomento- (CNBV, 2016: 8).

Figura 6.1 Ahorro Financiero y financiamiento



B. Financiamiento



Fuente: Elaboración propia con datos de la (CNBV, 2016: 9)

Notas:

- Únicamente depósitos del Gobierno Federal
- Los CKDS y los FIBRAS son certificados bursátiles fiduciarios
- Aportaciones al IMSS e ISSSTE
- Solo incluye a las SOFOMERS ENR que son emisoras en la BMV y que no se transformaron en entidades reguladas a partir de enero de 2016
- Se incluye la lista de emisores porque cada integrante del sector público coloca distintos tipos de valores
- Únicamente para el Gobierno Federal

De igual manera, señala la CNBV (2016: 8) que el *financiamiento* se concibe como el saldo agregado de la cartera de crédito otorgada por los intermediarios financieros residentes en México a los sectores privado y público; la deuda en circulación en el mercado de valores nacional; y el fondeo recibido del exterior, tanto, mediante colocaciones en los mercados de valores internacionales, como a través del otorgamiento de créditos por parte de intermediarios financieros no residentes en México.

Explicar estos procesos de ahorro financiero y financiamiento resulta relevante para entender la privatización de los fondos de pensiones. Ya que este último también se ve

impactado a su vez por otros procesos, tales como la informalidad laboral, que plantea serias restricciones al financiamiento de los sistemas de pensiones, en particular ante el envejecimiento de las sociedades (CEPAL, 2018: 16). Sobre el envejecimiento de la población, se trata de un elemento importante a considerar ya que está gestándose una de las transformaciones poblacionales más importantes del siglo XXI con implicaciones para toda la sociedad, el mercado laboral y financiero, así como la composición familiar y con significativas consecuencias en el gasto intergeneracional.

6.2 Financiarización y bursatilización de pensiones

A finales de la década de 1980 se desarrolló un gran desfase entre la economía real y la financiera y, posteriormente, la crisis del sistema financiero ocurrida en 2007 causó la implosión y el derrumbe de las inversiones mundiales de capital. Lo anterior amenaza con hundir la economía real y, como resultado, transformar la base de la producción capitalista mundial, con una fuerte contracción en el centro del sistema y, con consecuencias aún impensadas en la periferia (Foster & Magdoff, 2008a).

De acuerdo con lo señalado en el Capítulo I, el proceso de financiarización tiene su origen en las tendencias adoptadas en la economía mundial a principios de los setenta, pero se profundiza en la década de los noventa.

El neoliberalismo exige que la manifestación de las crisis de acumulación de capital, incluidas las luchas que amenazan con deslegitimar el modelo, se desplacen tanto espacial como temporalmente. También, que los Estados y las clases capitalistas se involucren en la construcción, naturalización y reproducción social de las estrategias de acumulación neoliberal como la bursatilización de pensiones.

En ese contexto, tiene lugar la expropiación a los trabajadores de su fondo de ahorro para el retiro, su fondo de reproducción social, sus pensiones, a través del despojo financiero de los recursos de los fondos de pensión, lo cual representa un importante retroceso para el sector asalariado del país (Álvarez, 2018: 98).

Soederberg (2010b: 224) utiliza la noción de *capital canibal* para explicar los procesos a través de los cuales los ahorros de los trabajadores en forma de fondos de pensiones se alimentan tanto de su propio aumento del endeudamiento como del de otros trabajadores, dicha condición ha sido impulsada en gran medida por el estancamiento de los

salarios reales y el desempleo. Es decir, se trata de una forma de fetichismo financiero, una ilusión que produce el proceso de bursatilización; lo que Bourdieu define como el intento de construir y propagar entre actores sociales, en este caso los beneficiarios de fondos de pensiones, una creencia fundamental en el valor de las apuestas y el propio juego. En otras palabras, la idea de la bursatilización busca crear la falsa idea de que los individuos ganarán, no sólo más libertad económica, sino también mayores recompensas confiando en el mercado en lugar del gobierno.

De tal forma que, gracias al fetichismo financiero, es posible la implementación y reproducción de la bursatilización (Soederberg, 2010b: 225). Esta ilusión y confianza ciega en el capital ficticio, permitirá entender el vínculo de las pensiones y la bursatilización:

Si para el trabajador individual el financiamiento de su jubilación aparece como un atesoramiento, se trata entonces de la adquisición de derechos sobre una parte de la producción futura. Dichos derechos pueden ser objeto de garantías colectivas o reflejarse en contratos individuales. En el primer caso forman un sistema de reparto donde una institución estatal cobra las cotizaciones de los activos a cambio de la promesa de entregar un ingreso regular al jubilarse. En el segundo se compone por un sistema de capitalización donde una empresa privada recolecta las cotizaciones de los activos para invertirlos en la bolsa, bajo el compromiso de pagar un ingreso regular al retiro (Pierre, 2015: 48).

De acuerdo con la cita anterior, la bursatilización se encuentra en el segundo caso, donde el capital monopolista financiero se encarga de administrar la mayor parte de los ahorros y dispone de ellos para incrementar sus ganancias en el corto plazo.

Menciona Soederberg (2010b: 225) que, por un lado, los trabajadores son mantenidos deliberadamente en el desconocimiento sobre cómo sus inversiones aumentan en valor. Es decir, se confía en la bursatilización a tal grado que, ignoran los vínculos entre la explotación de los trabajadores y los ingresos percibidos por los intereses. En el sistema financiero se presenta el riesgo como un fenómeno meramente económico, anulando el contenido social, especialmente, el poder de clase que subyace al discurso dominante. Por ello, es fundamental comprender la bursatilización del ahorro y el aumento de la dependencia de los trabajadores en los mercados financieros, como resultado de formas complejas de las luchas entre trabajadores y capitalistas, mediadas por el Estado.

Acerca de la primera ola de la llamada bursatilización de pensiones, señala Soederberg (2010b: 226) que tuvo lugar en los años sesenta y se refiere a la elevación del

financiamiento -deuda- mediante la emisión de valores -participaciones en forma de acciones- en los mercados de valores. Intensificándose en la década de 1980 con el intento del Estado neoliberal para trasladar la demanda laboral de la seguridad social al mercado.

A su vez, la profundización del mercado financiero permitió el desarrollo de una serie de prácticas de bursatilización, cuyo objetivo es adelantar liquidez de títulos no líquidos, que modificaron el funcionamiento de los bancos y la base de creación de dinero -créditos-. Finalmente, previo a la expansión de la bursatilización, ocurrió la apertura del mercado de capitales con el objetivo de atraer el ahorro externo que debería complementar el ahorro interno y, de esa manera, incrementar el ahorro total y financiar la producción, especialmente la acumulación (Levy, 2008: 95). En este nuevo entorno institucional, la bursatilización masiva de títulos permite a las corporaciones financieras -bancarias y no bancarias- y no financieras, administrar sus activos, lo cual implica venderlos antes que maduren. El término de bursatilización proviene del proceso donde se obtienen fondos a través de títulos bursátiles –*securities*- que están respaldados por activos (Levy, 2008).

Para Lavoie (2012: 2), la generalización de la bursatilización juega un papel muy negativo, señalando que desde mediados de los años ochenta se dio a la bursatilización un significado completamente diferente y ahora está vinculado a la gestión de activos, manteniendo una estrecha relación la financiarización con la bursatilización.

Así, la bursatilización representa la reproducción del neoliberalismo de dos maneras. En primer lugar, es una realidad social, en la que el trabajo se vuelve dependiente de nuevas formas de acumulación de capital basadas en mayores niveles de riesgo. Los trabajadores permanecen a un sistema que los explota porque saben que para conservar sus ahorros es necesario que exista el sistema capitalista. En segundo lugar, a través del capital ficticio. Este representa el capital que no está respaldado por ninguna transacción de productos básicos, o que se produce cuando el crédito se prorroga por adelantado, en la anticipación del trabajo futuro como contravalor (Soederberg, 2010b: 229).

La tendencia a profundizar y ampliar la bursatilización de pensiones puede ser vista como un signo del capital para expandir y reproducir el capitalismo a través del sistema de crédito, que históricamente involucra estrategias de especulación, fraude y depredación (K. Marx, 1985).

Con la bursatilización de pensiones, el vínculo creciente de dependencia entre los trabajadores y el rendimiento económico que obtienen las empresas caracteriza al nuevo régimen financiero, lo que permite la profundización del neoliberalismo al permitir que las sociedades financieras y sus accionistas -incluidos los fondos de pensiones- afecten a los trabajadores por medio de la disminución del valor del ahorro de sus pensiones. A través de estos mecanismos ficticios, se tienen repercusiones reales que merman los ahorros de los trabajadores, donde se privatizan las ganancias por parte del capital monopolista financiero, pero se traslada la pérdida al trabajador a través de sus fondos de pensiones.

En el contexto de la estructura financiera basada en el mercado de capitales, los fondos de pensiones cumplen una función en el financiamiento de la inversión. Argumenta Soederberg (2010b: 231) que la decisión de los fondos de pensiones de invertir en fondos de cobertura y sociedades de capital es cuestionable al menos por dos razones. En primer lugar, estas instituciones altamente apalancadas y en su mayoría desreguladas, que a su vez facilitan las inversiones de mayor riesgo, no han tenido un mejor desempeño que otro tipo de inversiones, a pesar del hecho de que los gestores de fondos de cobertura están obteniendo grandes sumas por las comisiones. En segundo lugar, estas instituciones distribuyen el ingreso hacia abajo, es decir, trasladar el dinero de los administradores de fondos de cobertura a los trabajadores.

No obstante, las formas de riesgo cada vez mayores, necesarias para aumentar los rendimientos dentro de la bursatilización se encuentran en las contradicciones internalizadas por el sistema crediticio; por ejemplo, los fondos de pensiones son propensos a especular no sólo en las épocas que obtienen beneficios, también durante las etapas de desaceleración de la economía. La naturaleza explotadora y clasista del capitalismo caníbal se ha enmarcado en los límites despolitizados del mercado individual y racional (Soederberg, 2010a: 17).

6.3 Efectos en el sistema de pensiones

De acuerdo a Levy (2006: 284) en un mercado financiero con mercados de capitales segmentados, los fondos de pensiones tienen un rol importante al reunir el ahorro, que deben valorizar y retornar a los trabajadores en su retiro. Los mecanismos de operación pueden resumirse de la siguiente manera: a) los trabajadores ceden a lo largo de toda su

vida útil una proporción de su ingreso; este ingreso no consumido o ahorro es de largo plazo y será devuelto al trabajador al finalizar su vida laboral, b) los fondos de pensiones buscarán aumentar el valor de los ahorros, o mantener su poder adquisitivo, a través de la inversión en títulos que obtengan parte de las ganancias creadas en el sector productivo. Por tanto, los fondos de pensiones se incorporan en el mercado de capitales mediante la función de intermediación financiera que realizan posterior al gasto de la inversión, c) las empresas utilizan el ahorro de los trabajadores para financiar su inversión, crear empleos, e incrementar el ingreso y el ahorro. No obstante, el predominio del mercado de capitales y de los fondos de pensiones como administradores del ahorro, no ha sido una experiencia del todo benéfica para los trabajadores.

Toporowski argumenta que la aparición de los fondos de pensiones y las instituciones de seguros transformó el destino de los ahorros, canalizándose a instrumentos de largo plazo que suponen mayores ganancias pero también mayores niveles de riesgo (Levy, 2008). En períodos de mayor movimiento de capitales se fortalece el mercado de capitales y el surgen los inversionistas institucionales -fondos de pensiones-, además se generan estructuras de financiamiento *Ponzi*, que inducen a una creciente inestabilidad financiera y deudas con menores montos de inversión⁴⁸.

De modo, que los alcances del proceso de financiarización se dan a nivel macro y microeconómico, modificando la estructura y las funciones de los mercados financieros, el comportamiento de los agentes no financieros, como empresas no financieras, hogares, y Estados. Brevemente se describen algunas de las implicaciones de la financiarización:

a) Implicaciones en las empresas del sector no financiero. El predominio del capital financiero sobre el sistema productivo y comercial supone una mayor apropiación de las

⁴⁸ Minsky concibe que las estructuras financieras riesgosas, especulativas o *Ponzi*, presentan carteras donde, en promedio, la deuda ocasiona compromisos de pagos sincronizados con los ingresos esperados, con excepción del primer período, donde las obligaciones exceden a los ingresos y necesitan de financiamiento adicional para cubrir las amortizaciones de la deuda; pasada esta fase, generan ingresos suficientes para cubrir las obligaciones. Las empresas *Ponzi* no sólo necesitan de refinanciamiento para cubrir sus amortizaciones en la fase inicial, sino incluso para pagar los intereses. Necesitan más refinanciamiento que las empresas especulativas. A diferencia de Toporowski que considera que la inestabilidad financiera surge en el mercado de capitales, es independiente de las decisiones de inversión, y los agentes, se vuelven inmunes a la política monetaria. Los bancos disminuyen la emisión crediticia y prestan a agentes con mayores riesgos -pequeñas empresas, actividades más riesgosas, países subdesarrollados, etcétera- e incurren en nuevas actividades ligadas al sector financiero -tenencia de valores, bursatilización- que reducen su margen financiero. Por tanto, en la era financiera se reduce la emisión crediticia y aumenta la actividad especulativa ligada al comercial de los derivados (Levy, 2006: 288).

ganancias, así como nuevas formas de concentración de capital y una reorganización de la clase empresarial que le permite reducir costos y eludir responsabilidades laborales, sociales y medioambientales (Álvarez & Luengo, 2011).

Asimismo, la soberanía accionarial de las empresas se transforma, donde los propietarios de las empresas o accionistas obtienen mayor poder, imponiendo sus necesidades e intereses en la empresa, en detrimento de la capacidad de acción de los administradores y trabajadores. De tal manera que, los objetivos de la empresa están subordinados a los propósitos de los accionistas, los cuales buscan maximizar el valor financiero de la empresa a cualquier precio (Colado et al., 2017: 4).

b) Implicaciones en los hogares: Por un lado, la creciente innovación financiera posibilita que cada vez más población pueda acceder a instrumentos financieros, lo cual ha implicado un aumento del crédito, y a su vez un mayor nivel de endeudamiento de las familias. Por otro lado, debido a la volatilidad de los precios financieros, las familias pasan a tener cada vez más incertidumbre en su patrimonio financiero. No obstante, los efectos son desiguales, pues está sujeto al nivel de ingreso.

De acuerdo a Soto & Quintana (2014: 52) la innovación financiera ha permitido que los conglomerados financieros y los que no lo son utilicen la ingeniería financiera para aumentar su liquidez y diseminar riesgos. Así, los conglomerados financieros y no financieros –tanto públicos como privados- adoptaron el proceso de financiarización.

c) Implicaciones en el Estado. El Estado tienen un doble papel en el proceso de financiarización de la economía, ya que, por una parte, promovió la apertura de las economías y la liberalización de los mercados, estableciendo políticas económicas favorables a los intereses del capital financiero, como el control de la inflación, mantener un tipo de interés bajo, o implementar una política fiscal contractiva para controlar el gasto público y priorizar el pago de los compromisos financieros. Además, también crea activos a través de la privatización de empresas públicas que pasan a cotizar en la bolsa, de cambios regulatorias favorables a la patrimonialización financiera de los hogares -privatización de las pensiones-, o de una menor regulación de la innovación financiera.

Por otra parte, también se ve afectado por la financiarización. Las medidas adoptadas por el Estado para reducir las presiones fiscales -otorgar soberanía a los Bancos Centrales, privatizar sectores bancarios públicos, etcétera-, han implicado una dependencia

cada vez mayor de la captación de financiación de los mercados financieros privados, teniendo que asumir los costos que los inversores privados imponen. En ese sentido, el Estado ve limitado su margen de actuación en materia de política económica -monetaria, fiscal, cambiaria, entre otros-, y cede ante las presiones de implementar reformas estructurales -privatizaciones, reformas laborales, reformas del sistema de pensiones, por mencionar algunas-, que favorecen el interés de los agentes financieros (Colado et al., 2017: 7).

6.4 Financiarización de las pensiones en México: Una mirada desde las entidades financieras

Desde el punto de vista de las AFORE y SIEFORE, éstas han atravesado diferentes transformaciones, producto de la flexibilización y diversificación de las políticas de inversión. Como se ha señalado, las AFORE invierten los ahorros de los trabajadores en diferentes fondos de inversión –SIEFORE- para generar rendimientos, las cuales cuentan con reglas y límites que determinan el nivel de riesgo en el que invertirán el fondo de ahorro de los trabajadores. Siendo la CONSAR la dependencia encargada de otorgar seguridad y transparencia en el manejo de los ahorros.

La normativa inicial sobre las AFORE permitía que se invirtiera en bonos del gobierno, no obstante, un posterior relajamiento de estas restricciones permitió el traspaso a la deuda privada. Las innovaciones financieras efectuadas en 2005 hicieron posible a las AFORE invertir hasta un 15 por ciento de sus activos en acciones mexicanas e internacionales (Stallings et al., 2006: 248).

Bajo el patrón actual de acumulación capitalista que han encontrado nuevas formas de aumentar las ganancias a través del capital financiero; en este contexto, aparecen nuevos actores e instrumentos que lo posibilitan. En particular, el capital ha logrado valorizarse a través de los fondos de pensiones.

Dadas las condiciones anteriores, en un entorno de predominio financiero sobre lo productivo, de precarización laboral, desigualdad y envejecimiento de la población, el tema de las pensiones plantea nuevos desafíos y debates acerca de los posibles escenarios para los trabajadores en el retiro, para lograr garantizar un retiro digno para gran parte de la población trabajadora.

Para la CONSAR (2020), el sistema de pensiones ha sido un elemento fundamental para lograr la profundización del sistema financiero nacional. Actualmente los activos netos de las SIEFORE conforman el 29.163 por ciento del ahorro interno del país –con cifras al cierre de enero 2020, ver cuadros 6.1 y 6.4-. Asimismo, el ahorro voluntario mantiene un crecimiento constante y para el 4T de 2019 superaba los 92,000 mdp, lo que representó un aumento con respecto al año anterior de 31.3 por ciento en términos reales, y que es siete veces mayor al que se tenía al cierre de 2012, de 13,052.1 mdp, por ello, se requiere aumentar el ahorro voluntario para lograr incrementar la baja tasa de reemplazo.

Se estima que el ahorro de las AFORE representa el segundo pilar patrimonial de los mexicanos, solo detrás de la vivienda; además supone el segundo intermediario financiero más importante y el primer inversionista institucional.

Los activos administrados por las AFORE se ubican en segundo lugar del sistema financiero con: 18.64 por ciento, se encuentran después de los bancos -49.94 %-, y seguidos por los bonos de inversión con 13.10 por ciento, bancas de desarrollo -10.76 %-, aseguradoras -6.42 %-, casas de bolsa -0.28 %-, sofomes F.R. -0.85 %-, -ver cuadro 6.2- (CONSAR, 2020a).

Cuadro 6.1 Activos administrados por SIEFORE Generacional y porcentaje de los activos totales
(Millones de pesos)

| | | |
|--------------|---------|-------|
| SB Inicial | 50,824 | 1.3% |
| SB 90-94 | 191,873 | 4.9% |
| SB 85-89 | 385,244 | 9.9% |
| SB 80-84 | 572,845 | 14.7% |
| SB 75-79 | 665,651 | 17.1% |
| SB 70-74 | 698,209 | 17.9% |
| SB 65-69 | 585,270 | 15.0% |
| SB 60-64 | 473,433 | 12.1% |
| SB 55-59 | 187,305 | 4.8% |
| SB Pensiones | 86,839 | 2.2% |

Fuente: Elaboración propia con datos de CONSAR (2019c: 7)

Se puede extraer del cuadro 6.1 que las SIEFORE que concentran una mayor cantidad de activos son la SB 80-84, SB 75-79, SB 70-74, SB 65-69 y SB 60-64. Es decir, la población

entre 35 y 60 años es la que genera un ahorro mayor, sin embargo, en la mayoría de los casos insuficiente para lograr pensiones que permitan acceder a condiciones dignas en el retiro.

De acuerdo a la CONSAR (2020) en los últimos 10 años el ahorro de los trabajadores que administran las AFORE se ha triplicado, rebasando los 4 billones de pesos -16.88 % del PIB- al término de enero de 2020, -ver cuadro 6.3-. Los cuales representan un incremento del 20 por ciento, respecto al cierre de 2018, que era de 3.3 billones de pesos. De seguir esta tendencia se calcula que los recursos administrados por las AFORE podrían superar los 9.4 billones de pesos en 2030.

Dicho incremento es producto del aumento en el número de cuentas individuales administradas por las AFORE, que suman 65.9 millones –cuadro 6.2-; la acumulación de las cuotas y aportaciones tripartitas y los rendimientos netos que las AFORE han obtenido bajo la premisa de beneficiar a los ahorradores del SAR. No obstante, esto último no ocurre, como se explicará en los siguientes apartados.

6.4.1 Participación de mercado

Según la CONSAR, las AFORE, al cierre de enero de 2020, obtuvieron 52 mil 766 mdp en rendimientos. En el periodo de diciembre de 2018 y enero de 2020 las AFORE acumularon 14 meses consecutivos sin minusvalías, obteniendo cerca de 539, 023 mdp.

Desde la creación del SAR, sólo en 2008 y 2018 se han registrado -en ambos casos cercano a 9 mil mdp- minusvalías. Al cierre de 2018, representaron 9, 055 mdp en pérdidas para los trabajadores, en el contexto de volatilidad de los mercados e incertidumbre generada con la cancelación del NAICM, donde figuraban los fondos de pensiones Inbursa, PensionISSSTE, Profuturo y XXI-Banorte (Hernández, 2020).

Históricamente, las AFORE han acumulado plusvalías por 1.65 billones de pesos durante los últimos 11 años, tras la crisis financiera de 2008. Esto supone cerca de 42 por ciento de los activos administrados por las AFORE. Las cuentas administradas por las AFORE con cifras al cierre de enero de 2020 corresponden a 65.9 millones de cuentas, aumentando de manera poco significativa respecto a los 62.8 millones de 2018 y 65.8 millones para octubre de 2019 (SHCP & CONSAR, 2019).

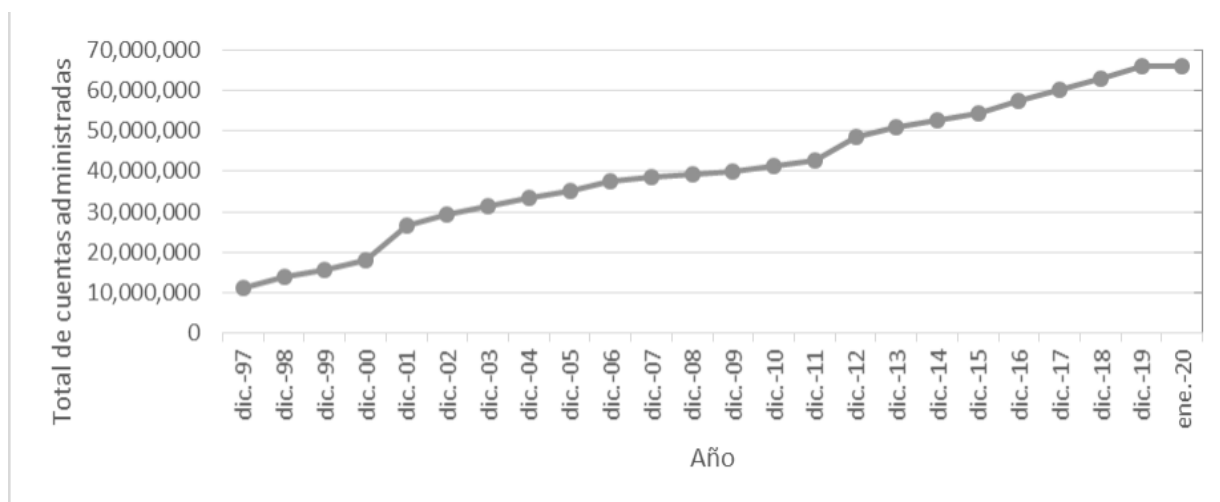
Cuadro 6.2 Total de cuentas administradas por las AFORE

| Descripción del Concepto | Cuentas Administradas ¹ |
|--------------------------|------------------------------------|
| dic-97 | 11,188,114 |
| dic-98 | 13,827,674 |
| dic-99 | 15,594,503 |
| dic-00 | 17,844,956 |
| dic-01 | 26,518,534 |
| dic-02 | 29,421,202 |
| dic-03 | 31,398,282 |
| dic-04 | 33,316,492 |
| dic-05 | 35,276,317 |
| dic-06 | 37,412,717 |
| dic-07 | 38,562,999 |
| dic-08 | 39,292,455 |
| dic-09 | 39,891,316 |
| dic-10 | 41,236,121 |
| dic-11 | 42,512,267 |
| dic-12 | 48,530,475 |
| dic-13 | 50,878,419 |
| dic-14 | 52,728,388 |
| dic-15 | 54,353,450 |
| dic-16 | 57,277,015 |
| dic-17 | 60,002,883 |
| dic-18 | 62,879,959 |
| dic-19 | 65,837,742 |
| ene-20 | 65,955,342 |

Fuente: CONSAR (2020)

Desde la privatización al sistema de pensiones en 1997, se observa un incremento importante en el total de cuentas administradas por las AFORE. Comenzando con 11 millones en 1997, posteriormente 53, 60 y 65 millones en 2014, 2017 y enero de 2020 respectivamente. Este aumento, además supone un incremento de las ganancias obtenidas por las AFORE, ya que éstas obtienen sus ingresos principalmente de las comisiones que cobran sobre las cuentas individuales de los ahorradores.

Gráfica 6.1 Total de cuentas administradas por las AFORE



Fuente: Elaboración propia con datos de la CONSAR (2020)

De la misma manera que ocurre con diversas ramas del sector financiero, el mercado de las AFORE se encuentra concentrado, así, de acuerdo a la CONSAR, al cierre de enero de 2020⁴⁹ se tenía un total de 65.9 millones de cuentas administradas por las AFORE, de las cuales destacan 5 AFORE por concentrar más del 80 por ciento de cuentas individuales de ahorro de los trabajadores, donde Azteca encabeza la lista con 13, 546, 871 cuentas que representan el 20.53 por ciento del total, seguida por Citibanamex con 12, 181, 411 -18.46 %-, Coppel con 11, 445, 138 -17.35 %-, XXI Banorte administra 8, 613, 341 -13.05 %- y SURA con 7, 633, 406 cuentas que equivalen al 11.57 %. El resto corresponde a Profuturo con 4, 390, 970 -6.65 %-, Principal 2, 979, 452 -4.51 %-, PensionISSSTE 2, 079, 435 -3.15 %-, Invercap 2, 048, 639 -3.10 %- e Inbursa con 1, 036, 679 -1.57 %-, como se puede observar en el cuadro 6.3.

Así, el número de cuentas administradas por AFORE Azteca pasó de 2.3 millones en marzo de 2018 a 13.5 millones en enero de 2020, un aumento muy significativo en un corto lapso de tiempo. En contraste, AFORE XXI Banorte disminuyó su participación de 17.1 millones de cuentas a 8.6 millones en el mismo periodo.

⁴⁹ Cifras al cierre de enero de 2020

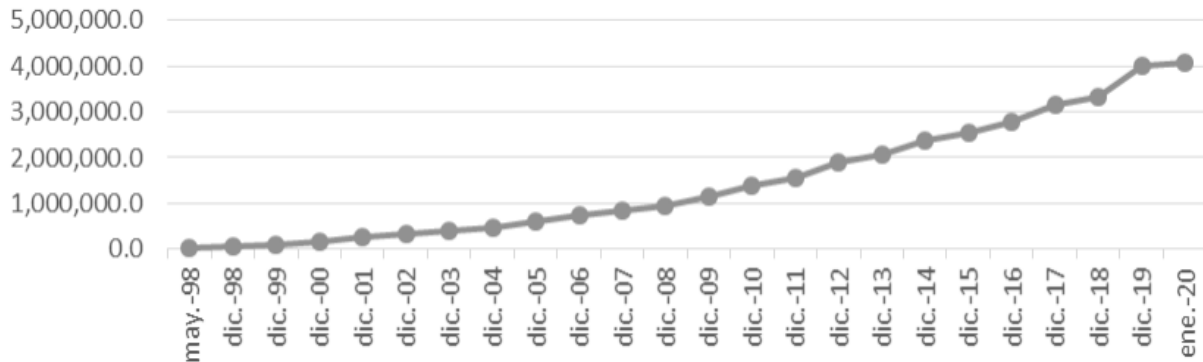
Cuadro 6.3 Recursos administrados por las AFORES
(Millones de pesos)

| Descripción del Concepto | Recursos Administrados por las Afores |
|--------------------------|---------------------------------------|
| may-98 | 27,449.3 |
| dic-98 | 56,693.4 |
| dic-99 | 108,465.9 |
| dic-00 | 163,619.1 |
| dic-01 | 247,824.0 |
| dic-02 | 322,534.5 |
| dic-03 | 402,052.5 |
| dic-04 | 478,549.2 |
| dic-05 | 587,506.4 |
| dic-06 | 724,265.7 |
| dic-07 | 831,437.6 |
| dic-08 | 937,442.2 |
| dic-09 | 1,151,184.8 |
| dic-10 | 1,384,897.0 |
| dic-11 | 1,566,241.0 |
| dic-12 | 1,913,722.0 |
| dic-13 | 2,059,702.4 |
| dic-14 | 2,384,955.6 |
| dic-15 | 2,550,895.5 |
| dic-16 | 2,766,765.6 |
| dic-17 | 3,169,190.3 |
| dic-18 | 3,327,785.3 |
| dic-19 | 3,996,138.2 |
| ene-20 | 4,071,073.3 |

Fuente: CONSAR (2020)

De acuerdo con la CONSAR, con cifras al cierre de marzo de 2020, las AFORE que concentran una mayor cantidad de recursos administrados –69.1 %- son XXI Banorte con 865, 905 mdp, Citibanamex con 684, 066 mdp, Profuturo con 596, 530 mdp y SURA con 564, 883. Que representan respecto al total de 3, 914, 156.5 mdp, el 22.1 por ciento, 17.4 por ciento, 15.2 por ciento y 14.4 por ciento, respectivamente.

Gráfica 6.2 Recursos registrados en las AFORE
(millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CONSAR (2020)

Cuadro 6.4 Activos netos de las SIEFORE
(Miles de millones de pesos y como porcentaje del PIB)

| Año | Activos | % del PIB |
|--------------|---------|-----------|
| 2000 | 163 | 2.5 |
| 2009 | 1,151 | 9.5 |
| 2010 | 1,385 | 10.4 |
| 2011 | 1,566 | 10.7 |
| 2012 | 1,903 | 12.0 |
| 2013 | 2,051 | 12.6 |
| 2014 | 2,373 | 13.6 |
| 2015 | 2,541 | 13.7 |
| 2016 | 2,754 | 13.7 |
| 2017 | 3,151 | 14.4 |
| 2018 | 3,313 | 14.1 |
| 2019 | 3,986 | 16.5 |
| 2020 (enero) | 4,071 | 16.8 |

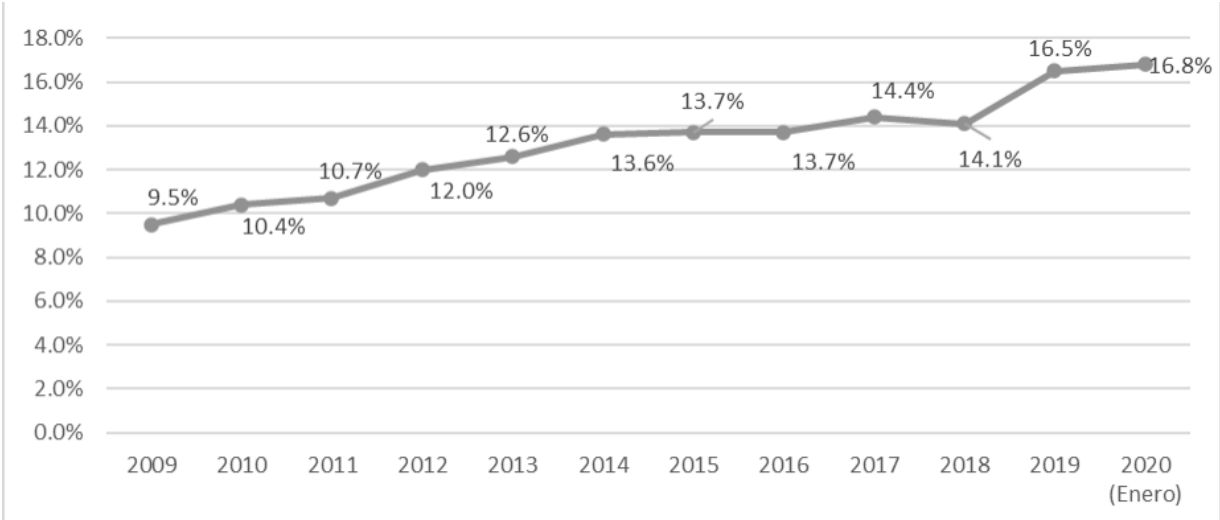
Fuente: Elaboración propia con datos de la CONSAR (2019c: 27)

El cuadro 6.4 muestra la evolución de la profundidad del sistema de pensiones, en 2009 suponía el 9.5% del PIB, mientras que para enero de 2020 el 16.8 por ciento. De modo que

las SIEFORE pasaron de administrar 2.4 billones de pesos en 2014 a 2.6, 2.8, 3.2, 3.3, 3.9 y 4 billones de pesos en 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y enero de 2020 respectivamente.

La profundidad en el sistema de pensiones ha tenido un crecimiento exponencial, sin embargo, al compararlo países como con Chile -49 % a 69 % en 2000 y 2016 respectivamente, cuadro 6.6- se puede observar la poca capacidad de ahorro existente, por las razones enunciadas anteriormente como son la falta de trabajo bien remunerado y la informalidad laboral (Banco Mundial, 2017).

Gráfica 6.3 Activos netos como porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de la CONSAR (2019c: 27)

A lo largo de este trabajo se ha mencionado la relevancia que adquieren los inversionistas institucionales, y para el caso de las pensiones las AFORE como medios para administrar los recursos de los trabajadores al servicio del sector financiero. Tal como se puede destacar de la gráfica 6.3, la profundidad de los sistemas de pensiones representa el 16.88 por ciento del PIB al cierre de enero de 2020, ya que los recursos administrados por las AFORE casi han duplicado su proporción del PIB en los últimos 10 años. Ello da cuenta de la importancia de los recursos de los fondos de pensiones para las economías.

Dentro de la OCDE destacan países como Islandia, Países Bajos, Australia, Suiza o Chile -entre otros que se señalan en el cuadro 6.5- por la profundidad de su sistema de pensiones, y al contrastarlos con México se observa una gran desigualdad en cuanto a lo

que aportan al PIB. Sin embargo, para el caso mexicano, este 16.88 por ciento del PIB se traduce en ahorro financiero que no ha beneficiado a los trabajadores, es decir, la seguridad social ha perdido de vista su objetivo principal de proteger al trabajador de los diversos riesgos que acontezcan en su ciclo de vida laboral, y en su lugar, se busca generar un ahorro financiero que permita fortalecer las instituciones financieras. Por lo cual es fundamental que se regule el uso de los recursos de los trabajadores, y se garantice el monto de pensiones para el retiro.

Cuadro 6.5 Activos como porcentaje del PIB

| | Año | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|----------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| País | | | | | | | | | | | | |
| México | | 10 | 11.6 | 12.5 | 12.6 | 13.9 | 14.6 | 15.3 | 15.2 | 15 | 15.7 | 15.2 |
| Australia | | 93.4 | 82.1 | 89 | 91.9 | 90.5 | 101.2 | 108.6 | 118.2 | 120.9 | 132.4 | 137.9 |
| Canadá | | 49.8 | 58.6 | 62.9 | 61.7 | 65.3 | 70.5 | 75.5 | 83.1 | 85.4 | 86.1 | 84.4 |
| Chile | | 49.8 | 61.8 | 62.3 | 57.7 | 59.7 | 61.9 | 67.6 | 68.6 | 68.7 | 71.9 | 70.2 |
| Dinamarca | | 45.8 | 41.7 | 47.9 | 48.1 | 48.2 | 41.1 | 47.1 | 43.7 | 46.5 | 45.7 | 45.3 |
| Finlandia | | 58.2 | 73.5 | 79.1 | 42.4 | 45.4 | 48.4 | 50.7 | 49.2 | 51 | 52.4 | 49.7 |
| Islandia | | 106.3 | 112.4 | 117.8 | 122.2 | 131.5 | 136.8 | 140.7 | 142.8 | 138.3 | 151.5 | 151.2 |
| Países Bajos | | 103.6 | 108.8 | 118.9 | 125.4 | 142.7 | 146.6 | 157.2 | 168.6 | 182.2 | 184.3 | 173.3 |
| Suiza | | 89.7 | 101.6 | 102 | 100.7 | 107.4 | 112.9 | 119.6 | 120.5 | 124.8 | 133.7 | 127.4 |
| Reino Unido | | 61.3 | 73.1 | 81.2 | 87.8 | 94.6 | 96.9 | 96.7 | 97.6 | 107.6 | 108.3 | 104.5 |
| Estados Unidos | | 59.1 | 69.4 | 73.8 | 71.2 | 74.9 | 81.4 | 81.6 | 77.5 | 79.3 | 85.5 | 78.9 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

En México el gasto público en prestaciones de vejez y supervivencia, es decir, el gasto público en pensiones como porcentaje del PIB fue de 0.8 por ciento y 2.2 por ciento en los años 2000 y 2015 respectivamente, mientras que el promedio de la OCDE era de 6.6 por ciento y 8.0 por ciento en los mismos años (OECD, 2019b: 199). La baja inversión en pensiones también se refleja en su reducida cobertura, ya que representa cerca del 40 por ciento de empleados. En ese sentido, las pensiones públicas suelen ser la mayor partida de gasto social, por ejemplo, en el 2015 el promedio de la OCDE representaba el 18,4 por ciento del gasto público total; sin embargo, para México representó solamente el 7.9 por ciento del gasto público total en el mismo año.

6.4.2 Diversificación de las inversiones de las SIEFORE e instrumentos financieros

Son diez las AFORE que operan actualmente en el país y 69 SIEFORE -básicas y adicionales- (CONSAR, 2018). Se puede observar, con cifras de la CONSAR (2020), que las AFORE han aumentado sus inversiones respecto con años anteriores, y con ello sus rendimientos, lo que supondría un crecimiento del ahorro de los trabajadores. Sin embargo, estos beneficios no se reflejan en las pensiones de los trabajadores. Los recursos administrados por las AFORE en 2020 –cifras al cierre de enero de 2020-, fueron de 4, 071, 073 mdp -4 billones de pesos-, lo que significó un aumento de 1.87 por ciento en relación con el mes anterior -3, 986, 480 mdp-, así el rendimiento histórico del sistema -1997 al cierre de enero de 2020- fue de 11.17 por ciento nominal y 5.37 por ciento real. La situación cambia de manera poco significativa al cierre de marzo, con 3, 914, 157 mdp administrados por las AFORE, y un rendimiento histórico del sistema de 10.87 nominal y 5.08 por ciento real.

En México el dinero de los trabajadores es prestado por las AFORE a diversos sectores, tales son: el Gobierno para desarrollar proyectos de infraestructura, a personas que solicitan un crédito para iniciar un negocio PyME, para financiar proyectos de la Comisión Federal de Electricidad, proyectos de Pemex, construcción de autopistas en estados y municipios, etcétera. En el cuadro 6.6, se observa la evolución de la composición de las carteras de las SIEFORE, resalta como más de la mitad de los recursos se invierten en deuda gubernamental. El financiamiento de las SIEFORE a distintos sectores de la actividad económica para diciembre de 2019 era de 1, 299, 218 mdp. Donde la renta variable nacional equivale a 239, 553 mdp, la deuda privada a 708, 302 mdp, los estructurados a 245, 524 mdp y los FIBRAS a 105, 839 mdp.

Así, las AFORE para enero de 2020 financiaban al sector privado en México con: 1, 321, 160 mdp, es decir, el ahorro de los trabajadores financia con más de 1.3 billones de pesos al sector productivo nacional. Las inversiones de las AFORE fondean a través de instrumentos de deuda privada y estructurados al sector infraestructura con: 430, 065 mdp. Actualmente 25 por ciento de los que se invierte en infraestructura en el país está financiado por las AFORES. Al sector vivienda con: 48, 834 mdp, equivalente a más de 130 mil viviendas.

Las SIEFORE invierten en el sector energía -petróleo, electricidad- 104, 441mdp, lo que representa al 2.35 por ciento del total disponible (CONSAR, 2020a). Dicha inversión ha disminuido respecto al 2019, al cierre de marzo era de 118,751mdp.

Las AFORE también invierten en renta variable nacional, 255, 473mdp (CONSAR, 2020a). El 27 por ciento de la inversión de las AFORES son de los FIBRAS inmobiliarios y E. La participación de las AFORES en FIBRAS al cierre de enero fue de 105, 524 mdp que equivalen a 33.4 por ciento del total colocado. Mientras que la inversión en valores extranjeros fue de 11.78 por ciento del límite que tienen de 20 por ciento.

Los recursos disponibles actualmente pueden fondear a través de los diferentes instrumentos que ofrece el mercado de valores como Certificados de Capital -CKD-, Certificados de Proyectos de Inversión -CERPIs- y Fideicomisos de Inversión en Energía e Infraestructura -FIBRAS E-. Lo cual se detallará en los siguientes apartados.

Según los datos de la AMAFORE, los recursos invertidos en este tipo de instrumentos financieros apenas cubren una tercera parte del límite de inversión de las afores. En CKD hay 232,000 mdp invertidos, lo cual supone solo el 36 por ciento de la capacidad que tienen las AFORE para financiar en este segmento, el restante 64 por ciento equivale a 427,855 mdp disponibles. En el caso de los FIBRAS, tanto E como inmobiliarios, se han destinado 102,000 mdp, esto es 27 por ciento de la inversión que soportan las afores, mientras que 73 por ciento que no han ejecutado es una cantidad cercana a 270,000 mdp.

Lo anterior muestra que el mercado está poco diversificado -sobre todo en mercados extranjeros en moneda extranjera-, ya que más de la mitad de los recursos se invierte en fondos domésticos -53.55 %-, y, en consecuencia, se traduce en mayores niveles de riesgo. Si bien los títulos de gobierno son de menor riesgo que los instrumentos estructurados, ello no supone que no sean especulativos e instrumentos de deuda. Por tanto, ese ahorro de 53.55 por ciento no se convierte en inversión productiva, solo se trata de ahorro financiero que busca incrementar su rentabilidad a través de acciones, bolsa de valores y se vincula al sector financiero internacional, buscando ampliar las inversiones en renta variable internacional en detrimento del mercado interno.

Por ello se vuelve cada vez más necesario que la inversión de las AFORE se enfoque en el mercado interno, al sector productivo, ya que solo de esta manera se puede

lograr un impacto en el crecimiento económico, y a su vez generar mayores empleos, aumentar salarios y fortalecer las instituciones de seguridad social. Sin embargo, la política económica del país se ha transformado para privilegiar el sector donde se obtengan mayores rendimientos y en el plazo más corto, el sector financiero sobre el sector productivo –financiarización-. Lo anterior se puede observar en la cartera de inversiones de las SIEFORE –ver cuadro 6.6-.

De acuerdo a Soto & Quintana (2014: 20) gracias al proceso de desregulación y liberalización financiera ha implicado el aumento de liquidez en manos privadas, a la par del desarrollo de instrumentos financieros de mayor riesgo, la disminución del crédito bancario, el surgimiento de nuevos actores, la eliminación de la capacidad estabilizadora del gasto público, entre otras características que predominan en los mercados, incluyendo América Latina.

Además, debido a que los sistemas financieros en países subdesarrollados como México, no cuentan con mercados de capitales fuertes, profundos y robustos, y dado el alto riesgo del mercado de capitales, la valorización de los fondos de pensiones se realiza en el mercado de dinero, dominado por los títulos de deuda gubernamental de corto plazo, por suponer un riesgo menor a otros instrumentos financieros como derivados y estructurados (CONSAR, 2019c: 31).

Cuadro 6.6 Evolución de la composición de las carteras de las SIEFORE
Enero de 2020
(Porcentaje con respecto a la cartera total)

| Instrumento | % |
|---------------------------|-------|
| Gubernamental | 53.55 |
| Deuda privada | 16.78 |
| Renta variable extranjera | 13.46 |
| Renta variable nacional | 6.03 |
| Estructurados | 5.9 |
| FIBRAS | 2.49 |
| Deuda Internacional | 1.49 |
| Mercancías | 0.3 |

Fuente: CONSAR (2020)

De acuerdo a la CONSAR (2019c: 32) la inversión de las SIEFORE en títulos no gubernamentales para financiamiento de actividades productivas –deuda privada nacional-, con cifras al cierre de diciembre de 2019, fue de 629, 287 mdp, donde encabeza la lista el sector de infraestructura con 164, 546 mdp, seguido de las empresas productivas del Estado⁵⁰ con 106, 870 mdp, el sector de la vivienda⁵¹ con 48, 941 mdp, el bancario con 47, 112 mdp, banca de desarrollo con 45, 245mdp y les siguen telecom, alimentos, transporte, bebidas, entre otras actividades productivas. La inversión en actividades productivas es significativamente menor a la inversión en títulos gubernamentales, que representa 2, 157, 668 mdp.

Pese a las crecientes ganancias de las SIEFORE, incluso en comparación con los demás inversionistas institucionales, estas sociedades cobran altas comisiones a los trabajadores por operar sus cuentas -alcanzando en algunos trimestres el 30 por ciento, de acuerdo a la CONSAR-; lejos de generar beneficios al pensionado le crea gastos significativos, y el ahorro de los trabajadores no fluye en el círculo virtuoso en la economía mexicana que menciona el SAR.

Si bien, se ha buscado la reducción de dichas comisiones, las cuales pasaron de 1.87 por ciento anual en 2008 a ubicarse en 0.98 por ciento al cierre de 2019, y 0.92 en el 2020, de hecho, se han mantenido por debajo del uno por ciento desde 2019. De acuerdo con la CONSAR, en agosto de 2019 se emitió un acuerdo para regular las comisiones de las AFORE y hacerlas más competitivas internacionalmente, como resultado, el promedio simple de las comisiones autorizadas para 2020 es de 0.922 por ciento, y de 0.908 por ciento en promedio ponderado, lo cual representa la disminución más fuerte en los últimos 6 años. Las administradoras privadas de los fondos de pensiones disfrazan las comisiones bajo diferentes tipos de tasas, lo que dificulta el establecimiento de normas para reflejarlas todas.

Los ingresos que obtuvieron las AFORE durante 2019 ascendieron a 34 mil 900 mdp, corresponde también a la cifra más alta registrada desde que fue creado el SAR. La cual fue en 2018 de 33 mil 200 mdp. A pesar de que los ahorros de los trabajadores son sometidos a diversos riesgos e inversiones tanto en mercados nacionales como

⁵⁰ Comprenden a la CFE con 49, 885 mdp y Pemex con 67, 553 mdp.

⁵¹ Se subdivide en BORHIS con 590mdp, FOVISSSTE con 34,091mdp, INFONAVIT con 9,905mdp, Otros Hipotecario con 4, 355mdp.

internacionales, ello no se traduce necesariamente en un mayor monto de los ahorros de los trabajadores. Además, la informalidad genera costos importantes en el mediano y largo plazo, en la medida en que implica que un alto porcentaje de los trabajadores no tendrá acceso a los beneficios jubilatorios contributivos al retirarse del mercado laboral. Para atenuar esa ausencia de ingresos entre las personas mayores, los países deben realizar esfuerzos fiscales para expandir sus sistemas de protección social no contributiva, que surgen, en parte, como una alternativa frente a la falta de ahorro —solidario o individual— a lo largo de la vida laboral. Es un costo más provocado por los altos niveles de desigualdad e informalidad regionales, ya que, si no existiera esa informalidad, los recursos que deberían destinarse a las prestaciones no contributivas serían menores (CEPAL, 2018: 134).

En ese sentido, la OECD (2019: 2) señala que los fondos de pensiones experimentaron tasas de rentabilidad real negativas en la mayoría de los países en 2018, especialmente en el área de la OCDE. Ello da cuenta de la relevancia del comportamiento del mercado financiero como determinante de la evolución de los fondos de pensiones. Señala la CONSAR (2017) que los rendimientos presentan una caída significativa, al pasar de 17.9 por ciento en 2003 a 10.6 por ciento en 2016 -términos nominales-, mientras que en términos reales, paso de 8.1 por ciento a 4.7 por ciento, lo anterior, se puede explicar por las inversiones que se hacen en mercados financieros de alto riesgo como son los derivados, las cuales se permitieron a partir de 2001.

En cuanto a los rendimientos de las SIEFORES Básicas mostraron en promedio un rendimiento de 8.50 por ciento en los últimos 36 meses. La ganancia acumulada⁵² del cierre de 2008 al cierre de diciembre de 2019 asciende a: 1, 655, 090 mdp, que equivalen a 41.42 por ciento de los activos administrados para esa fecha -3, 986, 480 mdp- (CONSAR, 2019c: 45). Mientras que del cierre de 2008 al cierre de enero de 2020 equivalió a: 1, 707, 856 mdp que representan el 41.90 por ciento del saldo final.

De acuerdo con la CONSAR, con cifras al cierre de marzo de 2020, el rendimiento histórico del Sistema es 10.87 por ciento nominal y 5.08 por ciento real. En el cuadro 6.7 se realiza un desglose por SIEFORE generacional. Los mayores rendimientos se encuentran

⁵² Partiendo de un saldo inicial de 937,442 mdp al cierre de 2008, con flujos netos de 1, 393, 947 mdp, y un saldo final de 3, 986, 480 mdp al cierre de diciembre de 2019, se tiene que la plusvalía acumulada es de 1, 655, 090 mdp, que equivalen a 41.42 % de los activos administrados.

en los grupos de trabajadores más jóvenes, sobre todo, menores de 35 años. Esto se podría explicar, porque este grupo de edad es el que más abona al ahorro voluntario.

Cuadro 6.7 Rendimientos de las SIEFORE

| Rendimiento Neto Promedio del Sistema | |
|---|-------|
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica inicial | 4.95% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 90-94 | 4.91% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 85-89 | 4.91% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 80-84 | 4.84% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 75-79 | 4.74% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 70-74 | 4.63% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 65-69 | 4.57% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 60-64 | 4.62% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 55-59 | 4.32% |
| Rendimiento Neto SIEFORE Básica 0 | 4.09% |

(Trabajadores que están próximos a realizar retiros totales por pensión o negativa de pensión, así como los trabajadores del ISSSTE con bono redimido)

6.5 Hacia una ruta de inversión más especulativa

El sistema de pensiones mexicano ha implementado cambios regulatorios que flexibilizan las inversiones de los fondos de pensiones, creando vehículos financieros que prometen mayores rendimientos, pero que a su vez suponen mayores riesgos. De acuerdo a la CONSAR (2017: 9) cuando inició actividades el SAR en 1998, las inversiones se realizaban principalmente en valores gubernamentales, a la fecha aún representan el mayor rubro, equivalente al 53.55 por ciento. Posteriormente, se implementaron nuevos instrumentos que permitieron diversificar las inversiones y aumentaron los riesgos, tales son los derivados -2001-, valores extranjeros de deuda y de renta variable -2005-, ETFs -2005-, por mencionar algunos. Cabe destacar que los derivados, los futuros y las opciones permiten a los inversores disminuir la incertidumbre, ya que su valor puede definirse por adelantado. Estos contratos aseguran una tasa de beneficio sin la necesidad de ser vendidos, por lo que pueden considerarse capital ficticio.

Las AFORES obtuvieron acceso a los mercados de valores mundiales en 2003 con la creación del Sistema Internacional de Cotización –SIC-, en el que se cotizan acciones

extranjeras y ETF⁵³. Tal como la regulación permite desde 2007 a las AFORE pueden invertir los fondos de pensiones en activos alternativos⁵⁴: FIBRAS y estructurados –CKDs-, bajo la idea de generar rendimientos para los trabajadores. Posteriormente, en 2009, continua la expansión de las alternativas de inversión, donde se permite a los fondos de pensiones invertir hasta un diez por ciento de sus carteras en fondos fiduciarios de inversión en empresas individuales. Para 2010, la CONSAR les permitió invertir directamente en acciones de empresas cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores, BMV (OCDE, 2011: 52).

En 2011, la CONSAR flexibilizó aún más las regulaciones para permitir que las AFORES contrataran a terceros para ejecutar mandatos de inversión internacional. En 2016 se incorporan al régimen de inversión los FIBRA E, CERPIs e instrumentos híbridos. Así, a través de los CKD, CERPIs, FIBRAS y FIBRA E los fondos de pensiones han invertido en infraestructura, energía, proyectos forestales, desarrollos inmobiliarios, inversión de capital privado en empresas, etcétera. En los últimos 10 años la infraestructura ha sido el activo de mayores rendimientos según cifras de la CONSAR. Sin embargo, estos rendimientos no se trasladan a los ahorros de los trabajadores, y en la mayoría de los casos se desconoce de estos movimientos por parte del trabajador, que además tiene la incertidumbre del monto que obtendrá al pensionarse.

En diciembre de 2017 la CONSAR, anunció que permitiría que las AFORES invirtieran por primera vez en fondos mutuos internacionales. Sin embargo, no fue hasta febrero de 2019 que la CONSAR estableció un conjunto de directrices de inversión. Las AFORE sólo pueden invertir en fondos mutuos internacionales manejados por administradores de activos que tengan por lo menos 50 mil millones de dólares en activos y sólo se les permite invertir hasta el 20 por ciento de sus carteras en activos extranjeros. Estos fondos permitirán diversificar el riesgo, además de profundizar el sistema financiero.

Antes del cambio regulatorio, la única forma en que las AFORES podían acceder a los activos internacionales era a través de mandatos de inversión, ETFs y acciones listadas en la plataforma de comercio global mexicana, la SIC.

⁵³ Al igual que un fondo mutuo tradicional, un fondo cotizado –ETF- ofrece la oportunidad de invertir en una cartera de valores, acciones y bonos. Se caracterizan por combinar elementos de los fondos mutuos y de las de las acciones individuales. Por ello, los fondos de inversión son diversificados, gestionados profesionalmente, características individuales de las existencias, continuamente a precio de mercado, líquidos.

⁵⁴ Fondos de inversión, capital riesgo, materias primas, activos inmobiliarios, capital privado, infraestructura, deuda, entre otros.

Con la aprobación de la Ley del SAR en diciembre de 2019 se transforma la figura de SIEFORES a Fondos de inversión especializados en fondos para el retiro, *Target-Date Funds*; con la cual se busca flexibilizar el régimen de inversión, invertirán en activos con menor riesgo a medida que los inversionistas se aproximen a la edad de jubilación, incorporación de los rendimientos en la determinación del esquema de cobro de comisiones; y mayor accesibilidad del ahorro voluntario por parte de los trabajadores. Estas reformas se justifican por el posible beneficio para los trabajadores con la obtención de mayor rentabilidad, liquidez y facilidad para utilizar los recursos invertidos.

Bajo el sistema anterior, cada AFORE ofrecía 5 SIEFORES Básicas, de acuerdo al grupo de edad. Tras la reforma, que también conlleva comisiones más bajas, cada una de las AFORES tiene 10 fondos generacionales, uno por cada intervalo de cinco años, desde una edad de menos de 25 años hasta los 65 años. Sin embargo, queda pendiente implementar una reforma sustancial al sistema de pensiones mexicano. En conjunto funcionarios, representantes de la industria y legisladores trabajan en la estructura básica de una revisión general del sistema de pensiones de México que podría llegar al Congreso en la segunda mitad de 2020 (CONSAR, 2020).

Los temas por resolver incluyen el establecimiento de un período mínimo de cotización, la posible unificación de los distintos regímenes de pensiones y que se anticipa podría encontrar resistencia entre los grupos que más se benefician del esquema de pensiones vigente, tales como, el sindicato de trabajadores petroleros de Pemex y el sistema de empleados públicos –PensionISSSTE–.

Además, se espera el incremento de las tasas de cotización obligatoria, aumentar la edad de jubilación o la creación de una contribución solidaria en todo el sistema para los trabajadores informales y mecanismos para aumentar las contribuciones voluntarias. En ese sentido, existe un debate sobre la conveniencia de aumentar la edad de jubilación, ya que el trabajador también requiere de un periodo de descanso en su retiro que le permita disfrutar los beneficios de su trabajo, realizar actividades que durante su vida laboral no podía, pasar tiempo con su familia, tomar algún curso, etcétera.

Retomando las reformas, en el cuadro 6.8 se resume como se ha transformado el régimen de inversión de las AFORE desde su creación a los instrumentos más recientes.

Cuadro 6.8 Evolución del régimen de inversión de las AFORE (1997-2017)

| 1997 | 2005 | 2007 | 2011 | 2013 | 2016 |
|---------|----------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Deuda | Deuda | Deuda | Deuda | Deuda | Deuda |
| Divisas | Divisas | Divisas | Divisas | Divisas | Divisas |
| | Acciones | Acciones | Acciones | Acciones | Acciones |
| | | Bursatilizados | Bursatilizados | Bursatilizados | Bursatilizados |
| | | FIBRA | FIBRA | FIBRA | FIBRA |
| | | CKD | CKD | CKD | CKD |
| | | | Mercancías | Mercancías | Mercancías |
| | | | | Cobertura | Cobertura |
| | | | | REITS | REITS |
| | | | | | CERPI |
| | | | | | FIBRA E |

Fuente: Elaboración propia con datos del DOF (2018)

Las adecuaciones al régimen de inversión de las SIEFORES tienen como objetivo ofrecer más alternativas de inversión a las AFORE en búsqueda de mayores rendimientos y, por ende, supondría mejores pensiones para los trabajadores. El aumento de la flexibilidad de inversión de las AFORE tiene por objetivo lograr una adecuada diversificación de los crecientes recursos del sistema y, con ello, brindar mayor seguridad para el ahorro; generando herramientas para enfrentar los ciclos de volatilidad en los mercados. De acuerdo a Eschenbacher (2019) los fondos de capital privado podrían ayudar a los fondos de pensiones mexicanos a distribuir el riesgo con inversiones internacionales que van desde la infraestructura a la energía y fondos de cobertura.

Como se ha mencionado, los inversionistas institucionales han sido los responsables de captar en las últimas décadas parte importante del ahorro de los hogares para rentabilizarlos, donde la banca mantiene un rol central, gestionando y valorizando el ahorro de los hogares, e impulsando la liquidez de los mercados financieros internacionales. Algunos de los principales bancos internacionales que se encuentran vinculados con inversores institucionales son: Goldman Sachs, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Deutsche Bank, BNP Paribas o el Grupo Santander (Colado et al., 2017: 4). Con el fin de incrementar las ganancias se crean instrumentos que permitan una mayor inversión y la internacionalización de los fondos de pensiones, como se describe a continuación.

6.5.1 FIBRA E, CERPIs y CKDs

Las recientes reformas implementadas se han tornado cada vez más especulativas, otorgando mayor flexibilidad y alternativas de inversión para las AFORE. Bajo el supuesto de la obtención de mayores rendimientos para los trabajadores y diversificar los recursos del sistema se aprueba e incentiva la inversión en productos de mayor riesgo, tales como estructurados y *venture capital* -capital riesgo-. De acuerdo con la BMV, destacan los nuevos productos de inversión: FIBRA E, CKDs y CERPIs. Con el propósito de diversificar las inversiones de las SIEFORE, se han desarrollado estos instrumentos financieros, cada uno diseñado para satisfacer sectores específicos.

Cuadro 6.9 Evolución de los vehículos de inversión en activos alternativos en México

| | CKDs | FIBRAS | CERPIs | FIBRA E |
|----------------------|---|--|---|--|
| Inicio: | 2008 | 2013 | 2016 | 2016 |
| Exposición a: | Financiamiento de empresas, bienes raíces e infraestructura | Bienes raíces estabilizados (vehículo tipo REIT's) | Financiamiento de empresas, bienes raíces e infraestructura | Activos de infraestructura en etapas tempranas y maduras (vehículo tipo MLP's) |

Fuente: Ballinas (2018: 6)

Así, como consecuencia de la aprobación de la reforma energética de 2013, se desarrollaron los FIBRA E, se trata de un instrumento disponible para cualquier tipo de inversionista. Sus inversiones se centran en acciones de sociedades promovidas, donde su actividad sean proyectos o activos maduros de energía o infraestructura, permitiendo que con los recursos de emisión se realicen nuevas inversiones. Sus inversiones deben ser al menos el 70 por ciento del valor promedio anual en acciones en sociedades promovidas y distribuir por lo menos una vez al año a los tenedores al menos el 95 por ciento del resultado fiscal.

Por su parte, los CKDs aparecen en 2009 para diversificar los portafolios de las SIEFORE mediante activos alternativos como empresas y proyectos privados. Fondean proyectos a largo plazo a través de la BMV, se enfocan principalmente a inversionistas institucionales, incluyendo a las AFORE, pero también pueden participar cualquier tipo de inversionistas. Los sectores donde se canalizan los recursos de las CKDs son: inversiones

de capital, infraestructura, bienes raíces, energía y servicios financieros. Se caracterizan por su flexibilidad de inversión, régimen de financiamiento y distribución de los rendimientos.

Por otra parte, con las reformas a la Circular Única de Emisoras –CUE-, en diciembre de 2015, se crean los CERPIs con el propósito de financiar diversos proyectos de infraestructura, entre ellos del sector energético. Los CERPIs son instrumentos que se listan a través de oferta pública restringida, es decir, que únicamente inversionistas institucionales o que mantengan inversiones en valores por un monto mínimo equivalente a 20 millones de UDIS –calificados-, pueden participar en la oferta.

Se trata de emisores certificados que funcionan como un fondo para canalizar los recursos de inversionistas institucionales mexicanos, como las AFORE, para realizar inversiones en distintos tipos de activos en México. Es un vehículo con menos carga corporativa para el inversionista que los CKDs, permiten invertir los recursos recaudados en proyectos de distintos sectores productivos que aun estén en etapa de desarrollo.

Los CERPIs pueden invertir en el extranjero hasta en un 90 por ciento de los recursos recabados y en México al menos un 10 por ciento, mientras que los CKDs sólo pueden invertir en México (CNBV, 2019). Los CERPIs han permitido a los fondos de pensiones cubrirse de sus pérdidas en las inversiones nacionales. Su objetivo es contar con un vehículo que se acerque más a los estándares de fondos internacionales de capital privado, además de ofrecer una alternativa de inversión con mayor flexibilidad en la participación de proyectos de alta rentabilidad en distintas regiones. Este tipo de instrumentos a nivel internacional ha obtenido, históricamente, mayores rendimientos que activos tradicionales -bonos y renta variable-.

Los activos alternativos estructurados como los CKDs y los CERPIs representan una oportunidad de inversión a largo plazo y una herramienta para diversificar el riesgo que existe en los mercados financieros internacionales, el cual se caracteriza, actualmente, por bajos rendimientos en los instrumentos tradicionales como bonos y acciones. Las AFORE pueden participar en CERPIs que inviertan en el exterior, mientras destinen un porcentaje de los proyectos financiados a la inversión o al financiamiento de actividades o proyectos en el país. Las ventajas del CERPI son: mayor flexibilidad al instrumento para que aproveche su potencial en México y en el extranjero, permitir a las AFORE participar en proyectos rentables a nivel internacional, mayor diversificación en activos de alto

rendimiento como infraestructura, capital privado, entre otros; mayores rendimientos potenciales al ahorro pensionario y apertura a nuevas opciones de inversión de largo plazo. Los activos alternativos contribuyen a mitigar los riesgos causados por las fluctuaciones en mercados accionarios y de bonos

Los CKDs y los CERPIs son instrumentos estructurados que se han mantenido con gran actividad en el mercado de valores, han permitido a las AFORE diversificar sus portafolios y participar en proyectos privados con un potencial de crecimiento que beneficien los rendimientos de dichos portafolios.

6.5.2 Internacionalización del mercado de pensiones

Como se ha señalado en este capítulo, la regulación de las inversiones de las AFORE se ha venido flexibilizando cada vez más, permitiendo mayores porcentajes de inversión en el extranjero, a través de nuevos instrumentos financieros, como derivados y estructurados.

Acorde a los límites individuales de cada SIEFORE, las AFORES pueden invertir hasta el 18 por ciento en CKDs y CERPIs. De acuerdo a la BMV (2019), al cierre de septiembre de 2019 los CKDs han concentrado su inversión en cinco sectores: bienes raíces -31.7 %-, sector emprendedor -25 %-, infraestructura -20.1 %-, energía -13 %- y servicios financieros -10.2 %-, equivalentes a más de 200 mil mdp en más de 350 proyectos.

Al final de septiembre del 2019 se contaba con 58 administradores y 98 CKDs listados en la BMV, y la creación del CERPI ha originado una mayor participación de administradores de fondos internacionales, contando actualmente con 14 administradores y 23 CERPIs, que en total han recaudado del mercado poco más de 19 mil mdp, para invertir tanto en México como en el extranjero.

Señala Hanono (2019) que a pesar de la reciente creación de los CERPIs ya se puede observar una especialización en cada uno de los instrumentos, donde los CKDs se han inclinado por el sector de bienes raíces, mientras que los CERPIs por el sector de fondo de fondos -57 %-. En contraste, en los CKDs el sector de fondo de fondos la oferta es de cinco por ciento, mientras que en los CERPIs la oferta de alternativas en bienes raíces es de cuatro por ciento. La participación de mercado de los CKDs se encuentra menos concentrada que en los CERPIs. Ya que en el caso de los CERPIs solo dos sectores: fondo de fondos -57 %- y capital privado -26 %- representan el 83 por ciento. Dentro de los

principales emisores de CKDs y CERPIs según el monto comprometido se encuentran: Infraestructura México, Credit Suisse, Walton Street Capital, Artha Capital, BlackRock, Blackstone, MRP Inmobiliaria, Axis, KKR y GBM Infraestructura.

6.5.3 Distribución de inversiones de las AFORES

Las AFORES al cierre de abril de 2019, tenían inversiones en CKDS y CERPIs equivalentes al seis por ciento de su cartera y tienen compromisos que equivalen al 5,5 por ciento aproximadamente, lo que establece un mercado potencial por invertir de 6,5 por ciento -10.272 mdd- (Hanono, 2019a). Sin embargo, durante el 2019 el mercado bursátil en México redujo su ritmo y se dieron menos emisiones de instrumentos estructurados, en concreto, el caso de los CERPIs.

De acuerdo con la BMV y Reuters el valor de los CERPIs pasó de 11, 929 mdp en 2018 a 5, 900 mdp en 2019. Asimismo, también disminuyeron las colocaciones de CERPIs en la BMV, donde el número de emisiones anuales paso de 18 en 2018 a 5 en 2019. Las AFORES mantienen inversiones en estructurados -CKDs, CERPIs y deuda estructurada- por 12.786 mdd que suponen el 5,9 por ciento de los activos en administración al cierre de enero según la CONSAR –ver cuadro 6.10- (CONSAR, 2019d). Esta cifra significa que las AFORES tienen el 89 por ciento de las emisiones de CKDs y CERPIs y con el 11 por ciento restante participan otras entidades como aseguradoras y fondos de pensiones -no AFORES-, entre otros.

Cuadro 6.10 Inversión de las AFORES en CKDs, CERPIs y deuda estructurada (millones de dólares)

| AFORE | Recursos administrados | CKDs, CERPIs y deuda estructurada | % |
|---------------|------------------------|-----------------------------------|-----|
| Azteca | 6, 116 | 42 | 0.7 |
| Citibanamex | 39, 143 | 2, 897 | 7.4 |
| Coppel | 13, 855 | 263 | 1.9 |
| Inbursa | 7, 109 | 309 | 4.4 |
| Invercap | 10, 139 | 537 | 5.3 |
| PensionISSSTE | 13, 909 | 1, 214 | 8.7 |
| Principal | 14, 013 | 709 | 5.1 |
| Profuturo | 32, 718 | 1, 498 | 4.6 |
| SURA | 32, 038 | 1, 845 | 5.8 |

| | | | |
|-------------|----------|---------|-----|
| XXI-Banorte | 47, 680 | 3, 423 | 7.2 |
| Total | 216, 716 | 12, 786 | 5.9 |

Fuente: CONSAR (2020b). Cifras al cierre de enero de 2020

Al revisar las inversiones en CKDs y CERPIs de los últimos 10 años se puede observar el creciente interés de las AFORE por invertir en capital privado, como se muestra en el cuadro 6.11. Cabe destacar que el descenso que se observa en 2016 obedece al cambio en la clasificación de la CONSAR, que a partir de este año separó las inversiones en los FIBRAS de los estructurados -CKDs, CERPIs y deuda estructurada- (Hanono, 2020).

Cuadro 6.11 Inversiones de las AFORES en CKDs y CERPIS (Millones de dólares). 2009-2019

| Año | Millones de dólares |
|------|---------------------|
| 2009 | 1, 031 |
| 2010 | 2, 656 |
| 2011 | 2, 984 |
| 2012 | 5, 193 |
| 2013 | 6, 463 |
| 2014 | 8, 389 |
| 2015 | 8, 946 |
| 2016 | 6, 044 |
| 2017 | 7, 770 |
| 2018 | 10,246 |
| 2019 | 12, 766 |

Fuente: CONSAR (2020)

Las AFORE han logrado 13 mil 753 mdp en rendimientos anuales en 2019, la cifra más elevada desde 1997 –ver cuadro 6.12-. De acuerdo con la CONSAR, las ganancias en 2019 fueron 22.5 por ciento superiores respecto al 2018 -11, mil 220 mdp-, y 5.1 por ciento mayor a la de 2012 -13 mil 080 mdp-.

De manera particular, con datos de la CONSAR, se observa que la AFORE que registró mayores utilidades en el 2019 fue XXI Banorte, con 3 mil 251 mdp; después Citibanamex con 2 mil 987 mdp y SURA con 2 mil 176 mdp. Les siguen Profuturo, con 1 892 mdp; Coppel con 1, 024 mdp; Principal con 688 mdp, PensionISSSTE con 651 mdp;

Inbursa 529 mdp; Invercap 484 mdp y Azteca, con 64 mdp. En cuanto al nivel de concentración de las ganancias, se observa que de los rendimientos obtenidos por las AFORE -13 750 mil mdp- en 2019, 7 mil 855 mdp aproximadamente, equivalente al 60 por ciento son gestionados por 5 bancos. Donde las AFORE XXI Banorte, Citibanamex, Coppel, Azteca e Inbursa forman parte de alguna institución bancaria. El resto son instituciones especializadas en pensiones.

De las AFORE que pertenecen a bancos, Siglo XXI Banorte es la que más utilidades reportó, el equivalente a casi nueve por ciento de los 36 mil 500 mdp que obtuvo el Grupo Financiero Banorte durante 2019. Por debajo se encuentra Citibanamex; seguida de Coppel, Inbursa y Azteca respectivamente. Esta tendencia podría continuar, ya que, al cierre de enero de 2020, las 10 AFORES reportaron una utilidad neta de 1, 536 mdp, de los cuales 860 mdp corresponden a las cinco administradoras controladas por bancos, que representan 56 por ciento del total. En cuanto al número de cuentas, con cifras al cierre de diciembre de 2019, Azteca registra la mayor cantidad con 13. 4 millones, mientras que Citibanamex le sigue con 12.2 millones, Coppel con 11.3 millones, XXI Banorte con 8.6 millones, SURA con 7.6 millones, Profuturo con 4.3 millones, Principal con 2.9 millones, PensionISSSTE con 2.07 millones, Invercap con 2.04 millones e Inbursa con 1.03 millones de cuentas, que suman 65. 9 millones en total.

Cuadro 6.12 Utilidad bruta de las AFORE (Miles de millones de pesos)

| Año | Utilidad |
|------|----------|
| 2012 | 13.0 |
| 2015 | 9.9 |
| 2016 | 11.6 |
| 2017 | 11.9 |
| 2018 | 11.2 |
| 2019 | 13.7 |

Fuente: CONSAR (2019)

Las inversiones en fondos mutuos internacionales recién dan frutos, señala AMAFORE que, hasta ahora, Investec y Morgan Stanley, ya recibieron 500 mdd por parte de SURA. Convirtiéndose en la primer AFORE mexicana en iniciar con la operación de fondos mutuos internacionales. En total son ya 80 fondos de 18 gestoras para que las AFORES

pueden elegir. La lista está encabezada por Amundi con 15 fondos, casi duplica al segundo y tercer lugar, Schroders y Vanguard respectivamente. El cuadro 6.13 muestra las administradoras que operan a la fecha en México y sus fondos.

Cuadro 6.13 Fondos mutuos internacionales

| Administradora de activos | Fondos |
|--------------------------------|--------|
| Amundi AM | 15 |
| Schroders IM | 8 |
| Vanguard | 7 |
| BlackRock | 5 |
| Investec AM | 5 |
| Henderson Global Investors | 5 |
| Jupiter AM | 5 |
| AllianceBernstein | 4 |
| Franklin Templeton | 4 |
| UBS Asset Management | 4 |
| Wellington Management | 4 |
| AXA IM | 3 |
| Morgan Stanley IM | 3 |
| Pictet AM | 3 |
| Natixis IM | 2 |
| Fidelity International | 1 |
| Goldman Sachs Asset Management | 1 |
| JPMorgan Investment Funds | 1 |
| Total | 80 |

Fuente: Centro de Análisis Especializado – AMAFORE (2020)

Como resultado de la flexibilización de la regulación de los fondos de pensiones que inició en 2018, diversas multinacionales encuentran atractivo el mercado nacional, tal es el caso de Blackstone que para marzo de 2019 había acumulado 695 mdd -13 200 mdp- de fondos de pensiones mexicanos, sumándose a otras financieras como Black Rock -615 mdd-y KKR & Co -683 mdd- que han resultado beneficiadas de los cambios regulatorios 2018 que permite a los fondos de capital privado extranjeros aprovechar por primera vez activos de las AFORE (Eschenbacher, 2019; Reuters, 2019). Algunos de los principales gestores de capital privado del mundo han recaudado discretamente miles de millones de dólares de las AFORES, de acuerdo a cifras de la BMV y Reuters. Paulatinamente los administradores estarán autorizados a manejar mayores cantidades.

Como se ha señalado en apartados anteriores, con las cuentas individuales, se destruye el contrato público, la inversión se reduce cada vez más en el país y se va donde genere mayores beneficios -Wall Street, Bolsa de Fráncfort, Bolsa de Tokio-, no en el desarrollo nacional, ni productivo. En este contexto, los salarios se convierten en capital financiero, y como tal se buscan inversiones de cada vez mayor riesgo para incrementar los rendimientos, que posteriormente serán apropiados por el capital monopolista financiero.

Cuando se aprobó el cambio en la regulación de la inversión de las AFORE, también se amplió la lista de países en los que pueden invertir los fondos de pensiones, la cual se enfocaría principalmente en Asia. Destaca BlackRock dentro de las gestoras mencionadas, ya que maneja la mitad de los fondos de pensiones en México. Otorgándole con ello el privilegio de convocar a grandes inversionistas, y decidir en qué país y en cuáles sectores invertir, acorde a lo que más le convenga.

México destaca por tener el mayor sistema de fondos de pensiones privados y de más rápido crecimiento en América Latina, ya que casi duplicó su tamaño en siete años. Por lo cual resulta un mercado atractivo para las financieras multinacionales e inversionistas institucionales, que están en la búsqueda permanente de ganancias.

Según los lineamientos de la CONSAR, la inversión de los fondos de pensiones mexicanos en el extranjero se encuentra limitada a 20 por ciento de los activos totales, del mismo modo que la inversión alternativa. Sin embargo, cada vez más se suman mecanismos para propiciar el ahorro privado y aumentar los montos de capital para especular. Durante los últimos diez años, la industria de capital de privado en México se ha desarrollado rápidamente. Actualmente existen aproximadamente 21 administradores de capital privado operando en el segmento mediano del mercado mexicano y otras regiones mediante distintos sectores y estrategias. De estos 21, solo un pequeño grupo se concentra exclusivamente en México, incluyendo a LIV, WAMEX y EMX Capital. Debido a las condiciones económicas favorables, y una perspectiva en el largo plazo prometedora, importantes gestoras de fondos internacionales como Actis, BlackRock, Blackstone, HIG, First Reserve y Partners Group, entre otros, han comenzado operaciones en México (BMV, 2019)⁵⁵.

⁵⁵<https://www.bmv.com.mx/docs-pub/prospect/GDISPI-prosp21-27032019-131031-1.%20Glisco%20CERPI%20-%20Prospecto%20Definitivo.pdf>

Señala Meireles (2019) que tres grandes gestores de activos estadounidenses – conocidos como Big Three- manejan la mayor parte de los fondos de inversión a nivel global. Tales son: BlackRock –alrededor de 5 miles de millones de euros en activos administrados-, seguido por Vanguard –poco más de 4 miles de millones de euros- y State Street -más de 2 miles de millones de euros-. El negocio de Exchange traded fund -ETF- ha sido administrado de manera desigual durante años, ya que dichas empresas concentran el 80 por ciento de los activos de los ETFs en unos 600 productos (Kim, 2019).

En total estas empresas controlan casi 11 billones de dólares en activos, dominando el negocio de los ETFs. En conjunto representan el mayor accionista con 40 por ciento de todas las empresas que cotizan en la bolsa en Estados Unidos, de tal manera que estas compañías pueden ejercer cierto poder estructural en los mercados financieros (Fichtner et al., 2017).

6.6 Impacto de la financiarización de las pensiones en los trabajadores

Señalan Correa, Vidal, & Marshall (2012: 255) que el caso mexicano resulta interesante ya que se crean políticas públicas que responden a las necesidades de una economía financiarizada. El grado de aplicación de estas políticas y sus resultados han hecho de México uno de los estudios de caso más interesantes sobre las causas y consecuencias de la financiarización.

En los capítulos IV y V se describe la situación de desigualdad en el sistema de pensiones, y la precarización del mercado laboral mexicano, lo cual tiene importantes repercusiones en el fondo de ahorro para el retiro de los trabajadores, todo ello en el marco de una economía con predominio financiero.

Partiendo de la idea que la seguridad social en sus orígenes es una responsabilidad pública que busca proteger al trabajador ante los riesgos que implica el ciclo vital, se rige bajo el principio de justicia social. No obstante, la seguridad social en su diseño constitucional es excluyente, ya que parte de la formalización del trabajo, es decir, de la existencia de una relación formal de trabajo para acceder a este derecho. Lo anterior da cuenta de la evidente desvinculación del mercado laboral y la seguridad social, pues otras formas de ocupaciones no formales, no asalariadas se encuentran excluidos de la seguridad social, aproximadamente el 60 por ciento de la población.

Mencionan Ortiz et al. (2019: 12) que la privatización de las pensiones rompió el contrato social implícito en la seguridad social, ya que el sistema privado de pensiones es inherentemente injusto, desigual y elimina el componente redistributivo. Los programas de seguridad social bien diseñados son redistributivos por dos motivos principalmente: incluyen las transferencias desde los empleadores hacia los trabajadores, y permiten redistribuir el ingreso de quienes a lo largo de su vida han ganado más, a quienes han ganado menos y de las personas sanas y capaces a las personas enfermas y con discapacidad o incapacitadas para trabajar. Estos componentes redistributivos y solidarios caracterizan al sistema público de pensiones. En contraparte, las cuentas individuales eliminaron dichos componentes redistributivos de los sistemas de la seguridad social, dando como resultado que aquellos con bajos ingresos o incapaces de trabajar, aunque sea temporalmente, acumulan muy bajos niveles de ahorro y en consecuencia reciben bajas pensiones, profundizando con ello las desigualdades.

En este contexto, es posible identificar la desigualdad en el acceso y beneficios de la seguridad social mexicana y en particular en los sistemas previsionales, al observar la falta de universalidad, de suficiencia y de sostenibilidad, con beneficios desiguales. Además se evidencia que la desigualdad se profundiza con el sistema de capitalización individual, debido a que está directamente vinculada a la estabilidad del empleo, protegido con seguridad social y con un nivel salarial adecuado que permita el ahorro individual, sujeto a la rentabilidad de las inversiones y al costo de la administración de las cuentas individuales y de los seguros individuales (Ramírez et al., 2018: 146).

En ese sentido, Ortiz et al., (2019: 12) destacan dos tipos de desigualdades como las más profundas, la de género y de ingresos. Respecto a la desigualdad de género, las mujeres generalmente tienen periodos de cotización más cortos y, por ende, menores contribuciones. Entre las causas más comunes se encuentran en la interrupción de sus trayectorias laborales debido a la maternidad, se emplean a tiempo parcial, salarios menores a los de los hombres, tradicionalmente recaen en las mujeres las tareas domésticas y de cuidado –esto se explicó con más detenimiento en el capítulo IV-.

En algunos países de América Latina, la tasa de desempleo de las mujeres es el doble que la de los hombres, y el salario promedio regional de las mujeres es 30 por ciento menor que el de los hombres. Aunado a ello, las reformas de privatización de las pensiones

incrementaron el mínimo de años de cotización necesarios para acceder a la pensión mínima, estas regulaciones han tenido particularmente implicaciones negativas para las mujeres (Ortiz et al., 2019: 12).

Uno de los argumentos principales del FMI, Banco Mundial, OCDE para privatizar el sistema público de pensiones era su insostenibilidad, no obstante, paradójicamente la privatización de los sistemas de pensiones supuso altos costos de transición, fiscales y administrativos. Por lo anterior, a mediados de la década de 2000 la OCDE dejó de recomendar la privatización de los sistemas de pensiones. Uno de los efectos más adversos traído con la reforma privatizadora al sistema es el traslado de los riesgos a los individuos. Por tanto, señalan Ortiz et al. (2019) que el sector financiero ha sido el principal beneficiado de los ahorros para el retiro de los trabajadores. Particularmente, porque los fondos de pensiones no se emplean en inversión pública nacional que detone en un mayor desarrollo del país.

En los sistemas privados de capitalización, el ahorro de los trabajadores es invertido en los mercados de capital donde a través de mecanismos financieros como la especulación se busca incrementar los rendimientos, en detrimento de los objetivos de desarrollo nacional y productivo (Ortiz et al., 2019: 18). Es por ello, que señalan autores como Ham Chande et al. (2008); Ortiz et al. (2019); Soederberg (2010b) que la experiencia de privatización de países tanto desarrollados como subdesarrollados muestra que el sector financiero ha sido el mayor beneficiado del manejo de los ahorros de los trabajadores para el retiro.

La privatización de las pensiones hace accesible los recursos de los trabajadores para el sector financiero, ya que el ahorro en este contexto es visto como inversión; además permite una mayor explotación de los trabajadores; parte del capital se convierte en especulativo que no produce riqueza, el capital busca mecanismos para apropiarse de más valor; en este contexto la seguridad social se convierte en una mercancía que puede valorizarse. En este escenario, se observa la pérdida del propósito central de los sistemas de protección social, el de proteger a las personas contra los eventuales riesgos durante su ciclo de vida, por el contrario, los sistemas de cuentas individuales transfieren la carga de los riesgos sistémicos, es decir, demográficos, financieros y económicos, a los individuos (Ortiz et al., 2019: 22).

En particular, bajo los sistemas privados de pensiones los trabajadores y pensionados asumen directamente los riesgos de inversión, longevidad e inflación. No obstante, no ocurre lo mismo con las ganancias, ya que los fondos de pensiones privados se apropian de los beneficios obtenidos por la gestión de los fondos de ahorro para el retiro de los trabajadores, este proceso se refiere a la denominada: financierización de pensiones.

El sector financiero se caracteriza por su volatilidad e incertidumbre, lo cual implica también mayores riesgos, los cuales han tenido consecuencias negativas en los trabajadores y pensionados. Este fue el caso durante la crisis financiera de 2008, que tuvo repercusiones económicas y sociales en los trabajadores que tuvieron que jubilarse con pensiones muy bajas porque el valor de sus ahorros acumulados y las tasas previstas de rentabilidad de las inversiones habían disminuido drásticamente (Ortiz et al., 2019: 21).

Las bajas aportaciones son consecuencia, fundamentalmente, de las condiciones del mercado laboral mexicano, debido a la informalidad y la movilidad entre esta y la formalidad. Lo anterior se traduce en una baja densidad de cotización –DC- para la gran mayoría de los cuentahabientes (CONSAR, 2019b: 1). En este contexto, de pobreza, desigualdad, precarización y flexibilización del mercado laboral y bajos salarios los trabajadores no logran reunir un monto de ahorro suficiente para pensionarse en condiciones dignas -1250 semanas de cotización, cerca de 25 años, para pensionarse en el IMSS-, por cesantía y vejez en el ISSSTE. Aunado a ello, en el proceso de especulación y bursatilización del ahorro se traslada el riesgo a los individuos, mientras que el capital financiero se apropia de las ganancias que se obtengan.

En ese sentido, los recursos administrados por las AFORE, no se utiliza en beneficio de los trabajadores. De modo que la seguridad social abandona su responsabilidad pública de cubrir los riesgos del ciclo vital del trabajador, y adquiere mayor importancia la necesidad de un ahorro financiero forzoso que permita el fortalecimiento de las instituciones financieras, del ahorro interno. Es decir, la salud del mercado financiero mexicano está por encima de garantizar una vejez digna.

Se ha señalado la tendencia al envejecimiento como una limitante del sistema de pensiones y un reto demográfico importante a resolver, sumado a ello, se observa que la tendencia general apunta un envejecimiento poblacional feminizado, en el que adquiere mayor relevancia la pensión por viudez, cabe mencionar que las mujeres han laborado por

mucho tiempo en la informalidad o de manera intermitente, lo cual tiene repercusiones al momento de pensionarse, acceden a montos menores o no logran los años de cotización necesarios, de acuerdo a la CEPAL, México destaca por la mayor brecha de género en el pago de pensiones en ALC, donde para 2016, la cifra fue de 55.1 por ciento, es decir, por cada 100 pesos que recibe un hombre, la mujer percibe 55.1 pesos.

Esta brecha es producto, por un lado, del mercado laboral, ya que reciben salarios más bajos. Por otro lado, al aumento de la cobertura de pensiones no contributivas que se ha focalizado particularmente en las mujeres, las cuales normalmente son equivalentes a montos inferiores a los ofrecidos por las contributivas. En ese sentido, señala la CONSAR que lograr la equidad de género representa uno de los mayores desafíos para los sistemas de pensiones en el mundo. Además, menciona tres factores que inciden negativamente en las pensiones de las mujeres, tales son: las acotadas trayectorias salariales, baja densidad de cotización y mayor esperanza de vida. Argumentando que, de mantenerse las tendencias actuales, las pensiones de las mujeres serán considerablemente menores que las de los hombres.

Señala David Kaplan (2019) que en los próximos 10 a 20 años se estará invirtiendo la estructura poblacional, con personas mayores a 65 años, sin embargo, las posibilidades de acceder a la seguridad social y económica serán menores. Por lo que, de continuar así, en algunos años México será un país de viejos, enfermos y pobres, lo que hace más necesario la mejora y fortalecimiento de la cobertura de las pensiones contributivas y no contributivas a manera de coadyuvar a un mejor panorama. Se estima que para el año 2050 alrededor de 32.4 millones de personas tendrán más de 65 años, lo que representa un incremento de 21.5 por ciento en términos absolutos y porcentuales de la población, definiendo con ello el proceso de envejecimiento en el país.

Un análisis realizado por la CONSAR (2019b), presenta los retos que afrontará la denominada generación AFORE -LSS de 1997-, ya que solo cerca de una cuarta parte tendrá derecho a una pensión. De estos, al menos dos terceras partes serán con un monto equivalente a la Pensión Mínima Garantizada. Lo anterior implica que, en gran parte de los casos, el ahorro previsional de las aportaciones por Retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez -RCV- y Cuota Social -CS- podría financiar pensiones menores a la Pension mínima garantizada.

De modo que, las pensiones enfrentan problemas cada vez más apremiantes, donde la generación AFORE debe hacer frente a un tiempo de cotización insuficiente para pensionarse –menor a 1250 semanas de cotización para pensionarse en el IMSS -. Ya que de acuerdo con la CONSAR se estima que sólo 24 por ciento logrará cumplir con las 1,250 semanas requeridas por la Ley del IMSS para obtener una pensión. Es decir, la mayoría de los trabajadores no alcanzara los requisitos mínimos para pensionarse; solamente 1 de cada 4 de los trabajadores de la generación AFORE -los que cotizaron a partir de 1997- tendrá derecho una pensión. Este porcentaje representa apenas el cuatro por ciento de la población total del país (CONSAR, 2019b: 1).

De los cuales, al menos dos terceras partes serán con un monto equivalente a la Pensión Mínima Garantizada –PG, 3, 289.34 pesos, 131.167 dólares⁵⁶ mensuales-. Lo cual significa que, en un alto porcentaje de casos, el ahorro previsional derivado de las aportaciones por Retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez –RCV- y Cuota Social –CS- podría financiar pensiones menores a la PG. Bajo esas circunstancias, gracias a un subsidio gubernamental, los trabajadores podrán acceder a dicha Pensión Mínima Garantizada.

En suma, del 24 por ciento que cumplirá los requisitos para acceder a una pensión, el 17 por ciento obtendrá una PG, mientras que solo el siete por ciento restantes logrará una pensión mayor a la garantizada. Por ello destaca AMAFORE es más probable que los trabajadores logren cotizar las 750 semanas -alrededor de 13 años- requeridas para obtener una PG, donde el aumento del salario mínimo de 123,22 pesos -4.93 dólares por día- juega un papel importante. Mientras que el 75 por ciento restante de la población trabajadora no podrá recibir una pensión dada las bajas tasas de ahorro obligatorio y el gran problema de la informalidad. Como se ha mencionado 56.2 por ciento al 4T de 2019 de mexicanos se encuentra ocupado en el sector informal, y por ello, carece de la protección de la seguridad social.

La cobertura insuficiente y desigualdad de montos de las pensiones se explica en gran medida por las condiciones del mercado laboral del país. El bajo nivel de cobertura corresponde al escaso nivel de densidad de cotización, y que a su vez se relaciona al nivel de ingresos. Desde una perspectiva de género, se puede observar que un menor porcentaje de mujeres de la generación AFORE, correspondiente al 30 por ciento alcanzará las 1, 250

⁵⁶ A precios del día 25 de abril de 2020

semanas cotizadas para pensionarse, mientras que para los hombres se pensionará el 43 por ciento (CONSAR, 2019b: 8). El problema de las cuentas individuales va más allá de las comisiones que se pagan, sino la inestabilidad laboral que no permite acumular suficiente densidad de cotización para jubilarse, el reducido número de empleos en el sector formal y los bajos salarios. Cerca de la mitad de la fuerza de trabajo mexicana se encuentra cotizando en cuentas individuales, en general se trata de los más jóvenes.

Ante las precarias condiciones del mercado laboral mexicano, no es posible obtener salarios que permitan generar un ahorro suficiente para el retiro –en el caso de los trabajadores formales-, la tasa de reemplazo en el sistema de cuentas individuales, como se ha indicado, es de 26 por ciento, frente a 60 por ciento que se recibe en los sistemas de reparto.

Lo anterior da cuenta de cómo se han deteriorado las condiciones de los trabajadores aún más con las medidas privatizadoras. Lo cual no supone que deba regresarse a la administración de las pensiones por parte del Estado, pero pueden pensarse alternativas que supongan la ampliación de la cobertura y montos que permitan condiciones de vida dignas en el retiro. De acuerdo a la CONSAR (2019b: 10) la tasa de reemplazo varía entre aquellos trabajadores que obtienen una PG y los que acceden a una mayor, por ejemplo, la tasa de reemplazo para aquellos acreedores a una PG es de 56 por ciento, mientras que para los trabajadores que tienen una pensión mayor, la tasa de reemplazo es de 24 por ciento del último salario. La incorporación de la PG busca un reparto más igualitario de los beneficios, además, supone elevadas tasas de reemplazo para los trabajadores de menores ingresos, muy por encima de las que obtendrán aquellos de mayores salarios.

No obstante, para garantizar condiciones dignas en el retiro de los trabajadores es necesario considerar estrategias para aumentar la tasa de reemplazo para el grupo de mayores ingresos –que oscila entre 20 y 30 por ciento-, ya que es de las más bajas dentro de los países de la OCDE, ya que el sugerido por la OCDE oscila entre 60 y 70 por ciento. Es por ello que el ahorro voluntario se convierte en una vía para mejorar la calidad del retiro (OECD, 2019b: 11).

Visto desde el nivel de ingreso, el bajo nivel de cobertura corresponde al escaso nivel de densidad de cotización, y que a su vez se relaciona al nivel de ingresos. Tal es el caso de los trabajadores que ganan 1 salario mínimo, solo el dos por ciento de este grupo

logrará pensionarse. Mientras que el 22 por ciento que gana 2 salarios mínimos lo hará, de la misma manera, el 32 por ciento que gana 3 salarios mínimos accederá a una pensión, el 57 por ciento que gana 4 salarios mínimos, el 66 por ciento que gana 5 salarios mínimos, el 75 por ciento que gana 6 salarios mínimos, y continua la tendencia, donde para salarios de 10 o más UMA el porcentaje supera el 80 por ciento (CONSAR, 2019b: 8). Producto de una enorme desigualdad de ingresos, donde el 69 por ciento de la generación AFORE gana de 1 a 3 salarios mínimos, y la cobertura promedio de los trabajadores registrados es muy baja, de 38 por ciento.

Esta situación no es exclusiva de México, en ese sentido, mencionan Ortiz et al. (2019: 22) que, en algunos países, el Estado interviene para complementar las pensiones que el sistema privado de pensiones no logra brindar, tal fue el caso de Chile en 2008, o el de Argentina que intervino para garantizar la pensión mínima.

Retomando el caso mexicano, existe un bajo nivel de ahorro para el retiro por parte de los trabajadores, ya que la tasa de aportaciones representa apenas el 6.5 por ciento de sus salarios. Esta aportación de 6.5 por ciento se divide en 1.125 por ciento del salario por parte del trabajador, la empresa 5.150 por ciento y 0.225 por ciento el Gobierno. Por ello la empresa busca vías para evadir dicha responsabilidad y el pago de estas cuotas a través de esquemas de outsourcing, que le permiten simular contrataciones de trabajo permanente, pero que no le benefician al trabajador ya que no puede generar antigüedad ni derechos laborales o prestaciones.

La situación de gran parte de los trabajadores es precaria durante su vida laboral, así como en el retiro. Ya que se abarata la fuerza de trabajo a través de los bajos salarios, outsourcing e informalidad donde carecen de seguridad social. En este escenario crece la propensión al crédito, el cual ha jugado un papel importante al “compensar” el salario de los trabajadores que para gran parte de la población resulta insuficiente, y donde figura el banco –cuya función no es financiar actividades productivas- para otorgar crédito a los individuos, una de las tantas vías donde el capital se apropia de más valor. Por esta razón, ante los bajos salarios que recibe el trabajador, éste no puede abonar a su fondo de ahorro para el retiro.

Organismos como la OCDE y la OIT reconocen el fracaso de la reforma neoliberal de pensiones, ya que cerca de la mitad de los países que reformaron sus sistemas de

seguridad social en América Latina y Europa del Este, han regresado al modelo de reparto solidario o una combinación de ambos modelos, además, actualmente pocos países en el mundo conservan los sistemas de capitalización individual, como México.

Ante tal panorama es evidente la necesidad de reformar el sistema actual de pensiones, al respecto, destaca la propuesta de AMAFORE, que presentó en 2019 un plan que busca garantizar pensiones dignas, así como reducir el número mínimo de semanas que los trabajadores deben aportar a su AFORE para recibir una pensión y aumentar el ahorro voluntario. En esta propuesta sobresale el papel central que mantienen los fondos de las AFORES, y resolver los debates, por un lado, el retorno a un sistema público, por otro lado, obligar a las AFORES a invertir sólo en proyectos de Pemex, infraestructura pública y la compañía estatal CFE. Ya que como se ha mencionado anteriormente, es particularmente importante privilegiar la inversión de los fondos de pensiones en el sector productivo.

Sin embargo, la complejidad del mercado laboral mexicano implica diversas formas de ocupaciones, ya sea por cuenta propia, subcontratación, no asalariados, además de la gran movilidad entre la economía formal e informal, es por ello que la contribución a los fondos de pensiones sólo es posible cuando los trabajadores se encuentran en el sector formal. Según AMAFORE al reducir el mínimo de semanas se podría esperar un incremento en el número de mexicanos que puedan acceder a una pensión mínima garantizada, pasando del 26 por ciento al 70 por ciento. Aunque no existe una fecha para la reforma al sistema de pensiones del país, se observan algunos elementos centrales a considerar, tal como el fortalecimiento del sector público –con una menor participación del sector privado- como administrador de los fondos de ahorro, privilegiar la inversión en el sector productivo sobre el financiero, lograr una mayor vinculación del mercado laboral con la seguridad social, ampliar el programa existente a través de una pensión universal para todos los sectores de la población, buscar esquemas pensionarios más justos y menos desiguales, aumentar la tasa de ahorro obligatorio, incrementar las aportaciones voluntarias de manera sistemática, mayor tasa de contribución entre trabajador, empresa y Estado.

De igual manera, destaca la propuesta de la Conferencia Interamericana de Seguridad Social, CISS, para reformar el sistema de pensiones, con la creación de un modelo mixto; este se basa en tres supuestos: 1) la jubilación necesita entenderse nuevamente como parte integral de la seguridad social y no sólo como una forma de ahorro,

2) el Estado debe recuperar su posición como garante de sistema de pensiones y resguardar los derechos de todas las personas, asegurando su cobertura, 3) la pensión no puede estar vinculada solo al mercado formal. Todas las personas, sin importar el mercado en el que desarrollaban sus actividades laborales, deben acceder a este derecho (Martínez & CISS, 2019).

El modelo de la CISS se basa en tres pilares, el primero es la pensión universal que represente un monto suficiente para vivir de manera digna, actualmente es de 42 pesos diarios, pero que tendría que alcanzar al menos a un salario mínimo. El segundo se refiere a las pensiones contributivas, en particular las pensiones del IMSS y el ISSSTE, señalando que no es necesario aumentar la edad de jubilación para que se incrementen los recursos, pero si se requiere reducir los años cotizados, ya que la gran mayoría de los trabajadores no logra alcanzar los 25 años de permanencia en un empleo formal, por lo que se propone disminuir a 15 años el tiempo de cotización. Además, la tasa de reemplazo debe ser por lo menos del 40 por ciento. El tercer pilar, está dirigido solo a aquellos que perciben más de tres salarios mínimos, donde una parte de ese ahorro obligatorio se canalizaría a un fondo general para los que ganan menos de tres salarios mínimos, generando un efecto distributivo. En este modelo, las AFORE seguirían estando presentes administrando el ahorro voluntario y las pensiones de los esquemas ocupacionales de las empresas. Se sugiere gravar ciertas actividades para fortalecer las finanzas del Estado, a fin de elevar el monto de la pensión universal y hacer sostenible la pensión contributiva. Además, se propone también la creación de un órgano que regule y otra que supervise la nueva ley general de los sistemas de pensiones en México -la Conape-.

Destaca también la propuesta de Kaplan & Hand (2018), sobre la reforma al sistema de pensiones, donde señalan que el sistema actual no está cumpliendo con su deber para la mayoría de los trabajadores, advierten además que de no realizar las reformas necesarias los problemas que enfrenta ahora el sistema seguirán empeorando. Para ello promueven estrategias hacia un sistema de pensiones integral y progresivo, sostenible financieramente y que garantice una vejez digna. En concreto, sugieren la implementación de un modelo mixto, el cual resulta más adecuado en este panorama, aplicando las mejores prácticas de cada uno. Del mismo modo, se suman a la idea de promover un modelo mixto de pensiones para México Ortiz et al. (2019), como la opción más viable dadas las condiciones actuales,

y ante el fracaso del sistema de cuentas individuales, que solo ha acentuado las desigualdades y generado altos costos fiscales y administrativos.

Por su parte Vázquez (2012) basa su propuesta en tres puntos centrales: 1) los trabajadores no ahorran de manera voluntaria y sistemática 2) se requieren mecanismos compartidos de ahorro entre trabajadores, empresarios y Estado, y 3) se necesita una mayor aportación de todos si se busca garantizar un sistema de pensiones digno.

En suma, propone corregir de manera gradual la baja tasa de contribución por parte del empresario, trabajador y Gobierno, para ello sugiere un vehículo de ahorro obligatorio. Ya que el trabajador solamente aporta el 1.125 por ciento de su sueldo mensual, lo cual no le permite ahorrar para una pensión suficiente.

Mientras que Ramírez (2019: 985) señala la urgencia de una reforma integral al sistema de pensiones, donde se atienda la crisis fiscal aún sin resolver y se realice una revisión profunda del modelo de financiamiento al sistema. Dada la escasa cobertura, solo cerca del 29 por ciento de las personas mayores a 65 años accede a una pensión derivada de sus contribuciones, y de este porcentaje el 19 por ciento son mujeres en su mayoría con pensiones por viudez. Por ello considera que la capitalización individual es un sistema adverso a los bajos salarios, el género y los trabajadores mayores; al aumentar las desigualdades y no asegurar un ingreso en la vejez.

Por su parte, la propuesta de Toporowski (2019) está centrada en la regulación al sistema de pensiones, mediante el cobro de pequeños impuestos a quienes trabajan en el sector informal para poder ofrecerles posteriormente una pensión, además de plantear un impuesto a la riqueza que permita financiar las deudas del Estado.

En el sistema privado de pensiones vigente las AFORE son el eje de la reforma, y en este contexto los que se han visto perjudicados son los trabajadores. Las cifras en torno a la generación AFORE muestran la urgencia de una reforma integral al sistema pensionario.

De manera muy general, en esta última parte se presentaron distintas posturas acerca del rumbo que debe tomar la reforma de pensiones en el país, si bien no siguen la misma ruta, todas coinciden en la necesidad de avanzar en su diseño e implementación para evitar una posible crisis que lleve al colapso del sistema de pensiones, y además señalan que el modelo vigente no ha se ha reflejado en beneficios para los trabajadores.

En América Latina, los diseñadores de políticas y reguladores han priorizado el promover el sector financiero como generador de ganancias. Particularmente, en el caso de los fondos de pensiones, éstos administran los ahorros obligatorios de una gran cantidad de cotizantes en cada país, por tanto, señala la OCDE (2011: 8), su deber es servir los intereses del trabajador y de ejercer vigilancia para proteger los beneficios futuros de los pensionados, es decir, regresar al propósito por el cual surgió la seguridad social.

Comentarios finales

Este capítulo permitió profundizar en el estudio del funcionamiento de los principales instrumentos financieros y su relación con el sistema de pensiones mexicano, así como la transformación del patrón de acumulación de capital a nivel global y su influencia en las políticas macroeconómicas del país. Además, explicar las condiciones actuales de las pensiones de los trabajadores y entender cómo se han visto afectados sus fondos de ahorro para el retiro en este contexto donde el riesgo está asociado a las fluctuaciones en los mercados financieros es trasladado a los trabajadores.

El capitalismo global no regulado ha llevado a la inestabilidad y agudas crisis financieras y productivas, que han impactado en el aumento del desempleo, la desigualdad, la informalización y la precariedad de la fuerza de trabajo. En ese sentido, los trabajadores que logran acceder a una pensión conforman menos de la mitad del universo laboral del país, pues las cifras de trabajadores que se encuentran en la informalidad, desempleo o inestabilidad laboral siguen en aumento; aunado a ello el sistema de pensiones mexicano se enfrenta a diversas limitantes que se han explicado en el capítulo anterior, de índole demográfica, salarial, estructural.

Sobre el ingreso de los hogares, la financiarización ha contribuido al estancamiento de los salarios, en este contexto se presenta una solución temporal y contradictoria: el endeudamiento. De esta manera, los hogares han tenido que recurrir a la contracción de deuda para poder mantener su poder adquisitivo. Por tanto, la propensión hacia el crédito es cada vez mayor debido a los bajos salarios, y, por ende, también un ahorro cada vez menor.

De esta manera, se tiene un número creciente de pensionados empobrecidos, que deben buscar alternativas de subsistencia, ya sea mediante programas asistenciales adicionales, a través del apoyo familiar, prolongar su vida laboral -aun condiciones físicas

inadecuadas-, insertarse al mercado informal o descartar la posibilidad de reintegrarse al mercado, anulando con ello las opciones de un retiro digno.

Respecto a la relación entre la financiarización y el sistema de pensiones mexicano, se observa cómo se ha transformado el papel de las instituciones financieras, el Estado y demás agentes económicos en las últimas décadas, siguiendo la lógica de acumulación y valorización de capital. Bajo este esquema, se hace creer al trabajador que es un accionista o socio directo, dado que el dinero destinado al ahorro es utilizado en diversos sectores de la economía, por ejemplo, en proyectos de infraestructura, así los inversionistas institucionales tienen dos roles: como administradores de fondos y como empresas constructoras, ganando en ambas actividades.

A lo anterior se suma el uso creciente de las AFORE con fines especulativos por parte de los inversionistas institucionales. Éstos últimos buscan obtener ganancias a través de los ahorros para las pensiones, aunque dichos beneficios no se reparten a los ahorradores, sino que son apropiados por el capital financiero; sin embargo, las pérdidas sí afectan las pensiones del trabajador, que en general desconoce el motivo de la disminución de su ahorro para el retiro.

Las recientes reformas en materia de seguridad social apuntan a una mayor apertura para las inversiones del capital privado y especulación, con la creación de nuevos instrumentos financieros capaces de realizar inversiones mayores y más riesgosas en el extranjero. Además, es preocupante, como los bajos salarios y el desempleo obligan al trabajador a retirar parte del ahorro de sus cuentas incluso antes de pensionarse, al no tener otra alternativa de subsistencia.

En suma, el panorama para los pensionados en esta época es adverso e incierto, ya que se favorece el fortalecimiento del sector financiero en detrimento de los montos para el retiro de los trabajadores, y dada la inestabilidad y fragmentación del mercado laboral.

CONCLUSIONES GENERALES

A lo largo de este trabajo se ha realizado la revisión de diferentes conceptos y teorías que permitan explicar los mecanismos de apropiación del fondo de ahorro para el retiro en México, es decir, la bursatilización de las pensiones. Para ello se muestra un panorama del régimen de acumulación actual caracterizado por el dominio financiero, del capital monopolista financiero sobre la economía real y el sector productivo, pues es el que ha posibilitado la aparición de estos mecanismos de apropiación.

Para lograr aproximarse al problema central y verificar la hipótesis planteada, se fueron sumando elementos clave en la investigación, que conformaron los capítulos de este trabajo. Tales como, una revisión teórica realizada en dos momentos, el primero, centrado en el capital monopolista financiero, y el segundo, teniendo como eje la financiarización. Otro eje fundamental fue el estudio del comportamiento del mercado laboral en México, también los modelos de seguridad social y la evolución del sistema de pensiones en el país, y, por último, un capítulo donde se explica la bursatilización de pensiones en México, y los mecanismos de apropiación del capital monopolista financiero.

Se observa que la seguridad social, y en concreto, el sistema de pensiones ha atravesado por cambios importantes en México, destacando su privatización, por todas las implicaciones que ha supuesto. La seguridad social integró la pensión como un mecanismo cuyo objetivo es garantizar a los trabajadores un retiro digno cuando cumplieran ciertos requisitos -de edad y tiempo laboral-. Es entendida en su concepción como un derecho humano que protege al trabajador y le otorga un ingreso para afrontar los riesgos que supone el ciclo vital, así como el riesgo de pobreza en la vejez; no obstante, dada la coyuntura actual es vista solamente como un sistema de ahorro.

El sistema de pensiones mexicano se caracteriza por estar fragmentado, ser desigual, inequitativo y desorganizado, enfrentando importantes desafíos de diversa índole, ya sean de cobertura, desigualdad de género, de ingresos o entre sistemas; el envejecimiento de la población, de sostenibilidad, o el que se estudió en esta investigación, la pérdida de los ahorros de los trabajadores a través de instrumentos financieros y especulativos que implementa el capital monopolista financiero.

Cabe destacar que la seguridad social que se construyó en el país es excluyente desde su diseño constitucional, y por ende no se puede lograr su universalidad, ya que se

encuentra vinculada a la protección de trabajadores asalariados, urbanos y formales, que en el caso de México equivalen al 40 por ciento de los trabajadores, en consecuencia, es este sector en el que se enfoca esta investigación, sin embargo, es de interés también conocer que sucede con el resto que queda excluido.

La seguridad social es un bien público que tendría que estar fuera del alcance mercantil, sin embargo, la realidad es distinta, y el capital monopolista financiero en su búsqueda de nuevos espacios para valorizarse, encuentra en las pensiones una ruta que le permite incrementar sus ganancias. Por ello, no sorprende la presencia de importantes bancos internacionales y grandes grupos financieros en las inversiones de las AFORE. A la luz de la nada despreciable suma que representa el fondo de ahorro para el retiro de los trabajadores en México -cerca de los 4 billones de pesos, que representa el 16.8 por ciento del PIB- se vuelve atractivo para el capital financiero como fuente de ganancias. No obstante, el privilegiar la inversión de los fondos de pensiones en el sector financiero sobre el productivo ha implicado resultados negativos en el desarrollo nacional, ya que solo a partir de lo productivo es posible impulsar el crecimiento económico, y a su vez detonar la generación de empleos y mejorar los salarios, generando un círculo virtuoso en el mercado interno.

En este escenario, donde la rentabilidad ocurre en el sector financiero, las desigualdades del mercado laboral se reflejan en el comportamiento y deterioro del nivel de las pensiones, donde la cobertura se estanca o disminuye debido a factores como la precariedad laboral, el aumento del tiempo de cotización requerido, nuevas modalidades de contratación: subcontratación, trabajo por cuenta propia, proyectos por contrato y tiempo definido, movilidad entre la formalidad e informalidad. Los factores mencionados anteriormente no permiten cumplir con las aportaciones y el tiempo necesario para acceder a los beneficios de la seguridad social, además profundiza las desigualdades de género y de ingresos, mostrando parte de los efectos negativos de la privatización.

Las desigualdades y heterogeneidades presentes en el país se manifiestan en las diferentes esferas de la vida cotidiana, se trata de condicionantes que están presentes desde el nacimiento del individuo y que determinaran su desarrollo y acceso a oportunidades a lo largo de su vida. Tales como determinantes geográficos, de género, estrato social de la familia, por mencionar algunos. Esta diferenciación se expresa en el acceso al trabajo,

educación, seguridad social o nivel de ingresos. Por esta razón, es fundamental entender la relación entre el mercado laboral y las pensiones, ya que la heterogeneidad y precarización del mercado laboral no permiten al trabajador promedio cotizar por más de 15 años continuos en la mayoría de los casos, es decir, para mejorar el sistema de pensiones es necesario mejorar las condiciones del mercado laboral.

Además, en la implementación del sistema de cuentas individuales, los costos administrativos fueron mayores, lo que se traduce en menores niveles de prestaciones, ya que los altos costos de transición crearon grandes presiones fiscales. Se calcula que el efecto de las comisiones del sistema privado de pensiones reduce cerca del 21 por ciento del ahorro de los trabajadores.

El sistema de pensiones mexicano ha flexibilizado su marco regulatorio en cuanto a las inversiones de los fondos de pensiones, creando vehículos financieros que prometen mayores rendimientos, y a la vez permiten mayores riesgos e inversiones internacionales a través de instrumentos estructurados y derivados. Este esquema privado permite que los rendimientos que se generan de la administración de los fondos de ahorro del trabajador sean apropiados por las AFORE, los cuales equivalen hasta el 14 por ciento. Mientras que las pérdidas se trasladan a los trabajadores, quienes ven reducido el monto de sus pensiones, es decir, el riesgo asociado a las fluctuaciones en los mercados financieros se traslada a los individuos.

Se encuentra también, que el sistema de pensiones mexicano se ha convertido en un sistema concentrado con tendencias de oligopolio, ya que de las 65.9 millones de cuentas administradas por las AFORE que se tenían al cierre de enero de 2020, 5 AFORE concentran más del 80 por ciento de las cuentas individuales de ahorro de los trabajadores, tales son Azteca, Citibanamex, Coppel, XXI Banorte y SURA. Esta tendencia continuó en los siguientes meses. Asimismo, con cifras al cierre de marzo de 2020, las AFORE que concentraban la mayor cantidad de recursos administrados, cerca del 70 por ciento, son XXI Banorte, Citibanamex, Profuturo y SURA. Cinco de las AFORE pertenecen a alguna institución bancaria –XXI Banorte, Citibanamex, Coppel, Inbursa y Azteca-, y al sumar sus rendimientos, se observa que representan cerca del 60 por ciento de las ganancias obtenidas por las AFORE. Es decir, la banca aparece como un actor fuerte en el sistema de pensiones.

Con la privatización del sistema de pensiones ha quedado en evidencia que los fondos de pensiones buscan intereses privados y no los de la clase trabajadora. Se trata de empresas privadas que son la base del modelo de pensiones actual, que administran y especulan con los recursos de los trabajadores para el retiro.

La generación AFORE también supone importantes retos, ya que de los 75 mil trabajadores de la primera generación AFORE, solo 750 podrán pensionarse, y solo el nueve por ciento tendrá una pensión superior a un salario mínimo. De acuerdo con la CONSAR se estima que sólo 24 por ciento logrará cumplir con las 1,250 semanas requeridas por la Ley del IMSS para obtener una pensión. Es decir, la mayoría de los trabajadores no alcanzará los requisitos mínimos para pensionarse, solo 1 de cada 4 de los trabajadores de la generación AFORE podrá hacerlo. Del 24 por ciento que cumplirá los requisitos para acceder a una pensión, el 17 por ciento obtendrá una pensión mínima garantizada, mientras que solo el siete por ciento logrará una pensión mayor a la garantizada. Mientras que el 75 por ciento restante de la población trabajadora no podrá recibir una pensión dada las bajas tasas de ahorro obligatorio y el gran problema de la informalidad. Como se ha mencionado 56.2 por ciento de los mexicanos se encuentra ocupado en el sector informal, y, en consecuencia, carece de la protección de la seguridad social.

Además de la existencia de una pequeña elite que concentra los recursos, en contraste con la gran mayoría de la población sobrevive con bajos niveles de ingreso y en condiciones de precariedad. En este último grupo poblacional se hallan los sectores más vulnerables, tales son los jóvenes, mujeres y adultos mayores; los cuales se encuentran excluidos en gran parte de la acumulación y dinámicas laborales.

Ante este panorama, las mujeres y las personas de menores ingresos son los más afectados, donde 8 de cada 10 mujeres no lograrán acceder a una pensión contributiva. Como se ha mencionado la proporción de mujeres que se inserta al mercado laboral formal es menor a los hombres, lo que implica que también sea menor el número de mujeres que obtengan una pensión, a ello se suma la desigualdad salarial, que limita el ahorro. Se debe considerar además que una gran proporción de mujeres se ocupa en actividades informales, o transitan entre el mercado formal e informal sin poder acumular el tiempo necesario de cotización para una pensión.

En este contexto, la situación de retiro en el país no representa más una satisfacción o una oportunidad para seguir enriqueciendo la calidad humana de la fase final del ciclo de vida. Por el contrario, jubilarse en estos tiempos significa enfrentar un horizonte de atención médica, rehabilitación y envejecimiento incierto. El incremento en la población en edad de retiro ocurre en un marco de creciente precarización de las condiciones para ese retiro y ante la eventual inexistencia de servicios geriátricos.

Como se ha mencionado, existe gran diversidad de sistemas de pensiones en el país, donde destacan el IMSS y el ISSSTE como las instituciones con mayor número de asegurados, sin embargo, aun subyacen las desigualdades en el sistema de pensiones mexicano, en cuanto a los ingresos, género, y entre sistemas.

En ese sentido, destacan las propuestas de reforma de algunas instituciones, con el fin de mejorar las condiciones de los pensionados en el país. Para el CONEVAL, es prioritario crear un sistema de protección social universal que satisfaga las necesidades de cobertura y calidad requeridas, que incluya instrumentos no contributivos que garanticen el ejercicio efectivo de los derechos sociales de acuerdo con el ciclo vital. De igual manera, la OIT promueve la protección social universal, que permita el acceso a los derechos básicos de la seguridad social, alimentación, salud, educación e igualdad. Para que esto se materialice es esencial que se establezcan niveles mínimos de protección social en todo el mundo. Ello acorde al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible que propone el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD-.

La protección social universal, además de ser un derecho humano, es esencial para promover el desarrollo económico y social de las personas, las comunidades y las naciones. Por tanto, una de las prioridades para el Estado debe ser implementar políticas y programas encaminados a la generación de empleos de calidad que permitan ampliar la protección social a quienes estaban excluidos y adaptar los sistemas de protección social a las nuevas modalidades de trabajo y empleo. Por ello es importante dar seguimiento tanto a los resultados de los programas de pensiones contributivas y no contributivas, así como a la generación de pensionados que experimenta las consecuencias de la reforma de privatización.

Desde los organismos internacionales se recomienda a la generación de trabajadores que se incorpora al mercado laboral después de la reforma tomar provisiones para el retiro,

al tiempo que el país busque la creación de políticas públicas que incentiven el ahorro y desarrollen los instrumentos del mercado financiero y de inversiones mexicano. Porque de lo contrario, sino se logra aumentar la tasa de reemplazo, la cantidad de personas que demanden pensiones mínimas garantizadas y pensiones no contributivas tenderá a aumentar. Cabe recordar que este tipo de pensiones garantizadas son financiadas con gasto corriente por el gobierno federal, y como consecuencia de esto, se ejercería mayor presión en las finanzas públicas y crecería la brecha de desigualdad en la sociedad. Debido al alto costo que puede representar una pensión universal, organismos como la CONSAR, recomiendan una pensión universal complementaria para solventar estos costos -un modelo basado en el caso chileno-. No obstante, ello no exime al Estado de garantizar retiros dignos al término de la vida laboral activa de la clase trabajadora, es una responsabilidad conjunta entre trabajadores, empleadores e instituciones gubernamentales.

El tema de los fondos de ahorro para el retiro es un espacio que merece un estudio profundo de análisis y reflexión, ya que el presupuesto destinado por el Estado a pensiones es bajo y las instituciones que proveen esquemas de seguridad social están en crisis. Para extender la formalización y un segundo nivel de protección social se necesitan políticas integrales, lograr una coordinación gubernamental con las instituciones de seguridad social y una mejor capacidad de gestión de los programas, de dialogo social y de negociación.

Otra importante limitante a superar es la relacionada a la redistribución intergeneracional, pues las nuevas generaciones se ven mucho menos favorecidas de la seguridad social que sus predecesores. Ya que dependen en gran medida del comportamiento de los mercados financieros, la especulación y su capacidad de ahorro individual, donde los trabajadores carecen de incentivos al ahorro debido a los bajos salarios que perciben o la falta de un empleo formal.

De las experiencias en otros países al privatizar su esquema de pensiones, organismos como la OIT afirman que los sistemas privados de pensiones obligatorios fracasaron, al no lograr mejorar la seguridad de ingresos en la vejez, y por su bajo desempeño en términos de cobertura, niveles de beneficios, costos administrativos, costos de transición e impactos sociales y fiscales, entre otros; por lo cual han tenido lugar diversos procesos de reversión de la privatización de las pensiones en países de América

Latina y el este de Europa. Los cuales buscan reconstruir los sistemas públicos de pensiones para generar mayores condiciones de bienestar.

Se suponía que la administración privada debía mejorar la gobernanza, pero, por el contrario, la debilitó. Se eliminó la participación de los trabajadores en la gestión. En muchos casos, las funciones de regulación y supervisión fueron efectuadas por los mismos grupos económicos que administran los fondos de pensiones, creando un importante conflicto de intereses; además, la industria de seguros -quien en última instancia se beneficia de los ahorros previsionales- incrementó su poder de concentración. Por último, las reformas de las pensiones tuvieron efectos limitados en los mercados de capitales y en el crecimiento en la mayoría de los países subdesarrollados.

Académicos y organismos tanto nacionales como internacionales coinciden en la urgencia de reformar el sistema de pensiones. Acorde a instituciones como la OIT, OCDE, la CISS, se recomienda implementar un sistema mixto donde el Estado sea el principal administrador y el sector privado tenga una mínima participación, que permita aprovechar los mecanismos que se han implementado en las últimas décadas, pero considerando reducir la desigualdad, aumentar la cobertura y buscar la sostenibilidad financiera de las pensiones. Sin perder de vista que se trata de un tema de justicia social y donde las pensiones permitan combatir los niveles de pobreza de los trabajadores en retiro.

Existe un claro desajuste entre lo que las personas esperan obtener en su jubilación con lo que realmente recibirán en su retiro. Debido al aumento de la esperanza de vida las personas tienen periodos de jubilación más prolongados y deberían poder disfrutar de su retiro al finalizar su vida laboral, sin embargo, a lo largo de esta investigación se observó que éste podría no ser el caso para la gran mayoría. Y ante los bajos montos de pensión percibidos, se ven obligados a reincorporarse al mercado laboral.

Dada la inestabilidad del mercado laboral y los bajos salarios, el desempleo temporal es cada vez más usual, ante esta situación los trabajadores se ven obligados a retirar fondos anticipados de sus AFORE para poder cubrir sus gastos. Aunado a lo anterior, actualmente el mundo vive una crisis inédita que impacta los mercados y economías internacionales: la crisis de coronavirus o covid-19, donde los adultos mayores son una de las poblaciones en mayor riesgo frente a la pandemia.

Debido a que la crisis de coronavirus aún es muy nueva genera múltiples dudas y se presentan desafíos importantes en los mercados de valores al atravesar su peor trimestre desde la crisis financiera mundial de 2008, por lo que organismos internacionales como el FMI ya anticipan una recesión de orden global.

Para el caso mexicano, la CONSAR señala que esta pandemia supone el mayor reto que ha experimentado el sistema financiero mundial desde la crisis de 2008-2009. Constituyendo un choque macroeconómico global nunca visto, y que ha encaminado a la economía mundial a una situación de recesión cuya magnitud y duración son aún inciertas. Las perspectivas de crecimiento económico en general son a la baja y el deterioro de la percepción de riesgo de los inversionistas institucionales han generado un importante ajuste de portafolios, tanto en economías desarrolladas como subdesarrolladas y una marcada volatilidad en los mercados financieros mundiales y nacionales. A lo anterior se suma la situación del petróleo que sufrió importantes caídas en los precios que no se habían registrado en los últimos veinte años. Estos acontecimientos se han traducido en ajustes importantes en los tipos de cambio, las tasas de interés y las primas de riesgo. Donde las calificadoras señalan escenarios inciertos y negativos para la inversión.

Como se ha mencionado, se trata de una crisis mundial que afecta incluso a los sistemas de pensiones más fuertes y que está aumentando la presión sobre la multimillonaria industria de pensiones de Asia y el Pacífico. Destaca el caso de Australia, que tiene el cuarto mercado de pensiones más grande del mundo, Corea del Sur, que representa el tercer fondo soberano de pensiones más grande del mundo, o Tokio. De los cuales, señala Financial Times, Australia recibe la mayor presión en sus finanzas jubilatorias, disminuyendo el valor de los activos de los fondos de pensiones en 15 por ciento. La incertidumbre generada por la emergencia sanitaria actual podría implicar retiros masivos de las inversiones de los jubilados.

Ante este panorama de inestabilidad muchos trabajadores han perdido sus empleos y no lograrán pagar a los fondos en los próximos meses. El sector de pensiones del país ha buscado obtener un respaldo de liquidez con los reguladores, en caso de ser necesario. Se trata de una crisis que afecta todos los aspectos de la vida cotidiana, pero de manera más profunda a las clases más vulnerables, aquellos que se encuentran en la informalidad, por cuenta propia. De manera que, la crisis de covid-19 pone en evidencia la urgencia de la

universalización de la seguridad social, entendida como un derecho humano, no laboral. Así como la fragilidad de los mercados financieros globales y el riesgo al que quedan expuestos los ahorros de los trabajadores.

Como resultado de esta tesis doctoral se comprobó la hipótesis planteada al inicio de la investigación, al observarse cómo las reformas estructurales, entre ellas la privatización de la seguridad social, anteponen los intereses de las entidades financieras sobre el bienestar de la clase trabajadora. Asimismo, se analizaron los diferentes mecanismos e instrumentos financieros que utiliza el capital financiero para incrementar sus ganancias a través de la inversión y especulación de las pensiones de los trabajadores, es decir, los resultados de la bursatilización de las pensiones se reflejan en el aumento de los beneficios de las entidades financieras y en la socialización de las pérdidas entre los trabajadores, lo cual se materializa en la reducción del monto de sus pensiones.

Por lo anterior, este trabajo de investigación doctoral abona a los estudios del desarrollo en la búsqueda de alternativas que permitan disminuir las desigualdades en las pensiones y mejorar las condiciones de bienestar de los trabajadores en su retiro. En ese sentido, la tesis cumple con los objetivos planteados al tiempo genera nuevas inquietudes, algunas posibles líneas de investigación se relacionan con los retos de la generación AFORE en la era de financiarización, los desafíos del sistema de pensiones en México en la crisis de post pandemia, la reforma del sistema de pensiones en México, por mencionar algunas.

BIBLIOGRAFÍA

- AISS. (2017, julio). *Asociación Internacional de la Seguridad Social*. AISS. ISSA. International Social Security Association. <https://www.issa.int/es/home>
- Alaimo, V., Bosch, M., Kaplan, D. S., Pagés, C., & Ripani, L. (2016). *Empleos para crecer* (2a ed.). Inter-American Development Bank. http://www.inefop.org.uy/docs/Empleos_para_crecer.pdf
- Alanís Gutiérrez, T. L., & Soto Esquivel, R. (2020). Sistema de pensiones en México. Una burbuja a punto de estallar. *Ola Financiera*, 13(35), 20.
- Álvarez Béjar, A. (2018). *Cómo el neoliberalismo enjauló a México. El contexto de los siglos XX y XXI y la alternativa de un ecosocialismo democrático* (Primera, Vol. 1). UNAM, Facultad de Economía.
- Álvarez Ochoa, S. (2000). Análisis del sistema de pensiones mexicano financiado por medio de la capitalización individual. *El Cotidiano*, 16(102). <http://www.redalyc.org/html/325/32510204/>
- Álvarez Peralta, I., & Luengo Escalonilla, F. (2011). Financiarización, acumulación de capital y crecimiento salarial en la UE-15. *Investigación Económica*, 70(276), 125–162. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672011000200005
- Arreola Camacho, G., Castillo Cruz, R. A., & González Flores, S. Y. (2019). Precarización y organización laboral en América Latina. *Documentos de trabajo*, 1(1), 102. <https://ciss-bienestar.org/cuadernos/pdf/nuevos/Precarizacion.pdf>
- Arriagada, I. (2000). *Globalización y terciarización: ¿Oportunidades para la feminización de mercados y políticas?* 19. https://www.cepal.org/mujer/noticias/noticias/0/8260/terciar.pdf?fbclid=IwAR0LLqkVhbC-PKBAv-KsVSFTctgm6lraobXg4Dk1HB_F6cT5Xz2zGRB_QPU
- Ballinas, O. (2018). *Experiencia internacional en la inversión en activos alternativos* (p. 33). Amafore; FIAP Internacional. https://www.fiapinternacional.org/wp-content/uploads/2018/07/Panel-1_1.Octavio-Ballinas.pdf
- Banco Mundial (Ed.). (1994). *Averting the old age crisis: Policies to protect the old and promote growth*. Published for the World Bank [by] Oxford University Press.

- Banco Mundial. (2017). *Global Financial Development Report 2017/2018: Bankers without Borders*. The World Bank; <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28482/9781464811487.pdf>. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1148-7>
- Banco Mundial. (2020). *Población, total—Mexico*. Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL?locations=MX>
- Baran, P. A. (1987). *La economía política del crecimiento* (N. Warman, Trad.). Fondo de Cultura Económica.
- Baran, P. A., & Sweezy, P. M. (1968). *Monopoly capital: An essay on the American economic and social order* (1st Modern reader paperback ed). Monthly Review Press.
- Becerra, M., Delajara, M., De la Torre, R., & Graña, D. (2018). *Educación y trabajo digno. Un camino hacia la movilidad social*. CEEY Editorial. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2019/05/Educaci%C3%B3n-y-trabajo-digno.-Un-camino-hacia-la-movilidad-social.pdf>
- Behrendt, C., & Nguyen, Q. A. (2018). *Innovative approaches for ensuring universal social protection for the future of work*. 41.
- BID (Ed.). (1998). *América Latina frente a la desigualdad: Progreso económico y social en América Latina; informe 1998-1999*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Am%C3%A9rica-Latina-tras-una-d%C3%A9cada-de-reformas-Progreso-econ%C3%B3mico-y-social.pdf>
- BMV. (2019, octubre 16). Los CKD's cumplen 10 años, ¿en dónde estamos parados? [Bolsa Mexicana de Valores]. *Entiende a la BMV*. <https://blog.bmv.com.mx/2019/10/16/los-ckds-cumplen-10-anos-en-donde-estamos-parados/#more-3798>
- Boltvinik, J. (2014). Crisis capitalista. En L. Arizmendi Echeopar (Ed.), *Crisis global y encrucijadas civilizatorias* (pp. 61–100).
- Bortz, P. G., & Kaltenbrunner, A. (2018). The International Dimension of Financialization in Developing and Emerging Economies: Debate: International Financialization in

- DEEs. *Development and Change*, 49(2), 375–393.
<https://doi.org/10.1111/dech.12371>
- Bujarin, N. I. (1984). *La economía mundial y el imperialismo. Cuadernos del pasado y del presente* (L. F. Bustamante & J. Arico, Trads.). Siglo XXI.
- Cañizares Abeledo, D. F. (2015). *Derecho laboral*. Editorial de Ciencias Sociales.
- CEFP. (2013). *Indicadores sobre seguridad social en México* (p. 9). CEFP, Centro de estudios de las finanzas públicas.
- CEFP. (2018). *Gasto en pensiones y su perspectiva de largo plazo* (Núm. 040; Nota informativa, p. 30). Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.
<https://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2018/notacefp0402018.pdf>
- Centro de análisis multidisciplinario. (2018). *La depredación de las clases trabajadoras durante el desgobierno de Enrique Peña Nieto. La desigualdad salarial en México es producto de la explotación capitalista* (Núm. 130; Reportes de investigación). Centro de análisis multidisciplinario, CAM-UNAM.
<https://cam.economia.unam.mx/reporte-de-investigacion-130-la-depredacion-de-las-clases-trabajadoras-durante-el-desgobierno-de-enrique-pena-nieto-la-desigualdad-salarial-en-mexico-es-producto-de-la-explotacion-capitalista/>
- CEPAL (Ed.). (1998). *América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial* (2. ed., rev. actual). Fondo de Cultura Económica. 956-7083-77-0
- CEPAL. (2018). *La ineficiencia de la desigualdad, 2018*. CEPAL.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43442/6/S1800059_es.pdf
- Charpentier, F. (1997). *Retraites et fonds de pension: L'état de la question en France et à l'étranger*. Economica.
- Chesnais, F. (2003). La teoría del régimen de acumulación financiarizado: Contenido. Alcance e interrogantes. *Revista de Economía Crítica*, 1, 36.
- CIA. (2018). *The World Factbook*, Central Intelligence Agency.
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
- CIEP. (2017). *"Pensiones en México: 100 años de desigualdad"*. Centro de Investigación Económica y Presupuestaria A.C. (CIEP). <https://ciep.mx/pensiones-en-mexico/>

- CNBV. (2016). *Ahorro financiero y financiamiento en México. Cifras a marzo 2016* (Trimestral Núm. 86–2016; Ahorro Financiero y Financiamiento, p. 28). SHCP-CNBV.
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/156003/Ahorro_Financiero_y_Financiamiento_en_Mexico_Mar2016.pdf
- CNBV. (2019). *Disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores.*
<https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20car%C3%A1cter%20general%20aplicables%20a%20las%20emisoras%20de%20valores.pdf>
- Cobbaut, R. (2008). El nuevo estatuto del trabajo: Financiarización de la economía y flexibilización del empleo. en *Espinosa, B. Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas, FLACSO/Ministerio de Cultura, Quito*, 37–53.
- Colado, G., Medina, M., & Rueda, M. (2017). Financiarización de la economía. *Economistas sin fronteras.* <http://ecosfron.org/wp-content/uploads/2-trabajo-gt-financiarizaci%C3%B3n.pdf>
- Conasami. (2019a). *La Conasami presenta un análisis basado en evidencia sobre el impacto de subir el salario mínimo* (Núm. 016/2019). Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. <https://www.gob.mx/conasami/prensa/la-conasami-presenta-un-analisis-basado-en-evidencia-sobre-el-impacto-de-subir-el-salario-minimo>
- Conasami. (2019b). *Concamín y Conasami coinciden en la necesidad de una política salarial asociada a una verdadera política industrial* (Núm. 017/2019). Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. <https://www.gob.mx/conasami/prensa/concamin-y-conasami-coinciden-en-la-necesidad-de-una-politica-salarial-asociada-a-una-verdadera-politica-industrial>
- CONEVAL. (2018a). *Informe de Evaluación de la Política de Desarrollo Social 2018* (Evaluación y Monitoreo de Programas Sociales, p. 265) [Bienal]. Consejo Nacional de la Evaluación de la Política de Desarrollo Social. https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/IEPSM/IEPSM/Documents/IEPDS_2018.pdf
- CONEVAL. (2018b). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México* (tercera edición) (Tercera).

<https://coneval.org.mx/InformesPublicaciones/InformesPublicaciones/Documents/Metodologia-medicion-multidimensional-3er-edicion.pdf>

CONEVAL. (2019). *Diez años de medición de pobreza multidimensional en México: Avances y desafíos en política social. Medición de la pobreza serie 2008-2018* (Medición de la pobreza, p. 66). Consejo Nacional de la Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Documents/Pobreza_18/Pobreza_2018_CONEVAL.pdf

CONEVAL. (2020). *CONEVAL presenta información referente al Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza al primer trimestre de 2020*. CONEVAL. [https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Indice-de-la-tendencia-laboral-de-la-pobreza-\(ITLP\).aspx](https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Indice-de-la-tendencia-laboral-de-la-pobreza-(ITLP).aspx)

CONSAR. (2017). *Radiografía del sistema de pensiones a 20 años de su creación* (p. 80). Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/241559/Radiograf_sistema_20anos.pdf

CONSAR. (2018). “*Integración de los pilares contributivo y no contributivo en el sistema de pensiones en México: Una mirada al modelo chileno*” (Núm. 13; Documento de trabajo, p. 23). COMISIÓN NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/394777/Pilares_WP_final_30sept18_VF.pdf

CONSAR. (2019a, mayo). El Sistema de Pensiones de Cuentas Individuales a 22 años de su creación [Gobierno de México]. *El Sistema de Pensiones de Cuentas Individuales a 22 años de su creación*. <https://www.gob.mx/consar/articulos/el-sistema-de-pensiones-de-cuentas-individuales-a-22-anos-de-su-creacion-207127>

CONSAR. (2019b). *Informe al Congreso – 2do Trimestre 2019* (Trimestral 2do Trimestre 2019; p. 57). Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/489132/InformeTrimestral_segundo_trimestre_2019.pdf

- CONSAR. (2019c). *Sistema de ahorro para el retiro. Diagnóstico de la generación AFORE IMSS* (Núm. 2; Apuntes sobre el SAR No. 2, p. 19). Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/509334/2_AP-nov-19_Diagno_stico_IMSS_GA.pdf
- CONSAR. (2019d). *Informe al Congreso – 4to Trimestre 2019* (p. 73) [Trimestral]. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/536916/Informe_Trimestral_4T.pdf
- CONSAR. (2020a). *El SAR en números. Cifras al cierre de enero de 2020*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/537266/El_SAR_en_num_ene2020.pdf
- CONSAR. (2020b, marzo). Inversión en instrumentos estructurados (cifras al cierre de marzo de 2020). *Panorama general del SAR*. https://www.consar.gob.mx/gobmx/general/panorama_sar/instrumentos_estructurados.aspx
- CONSAR, & Villanueva Martínez, C. (2002). *Ley de los sistemas de ahorro para el retiro*. 83.
- Correa, E., & Girón, A. (2004). *Economía financiera contemporánea. Tomo I* (Primera). Miguel Ángel Porrúa.
- Correa, E., Vidal, G., & Marshall, W. (2012). Financialization in Mexico: Trajectory and limits. *Journal of Post Keynesian Economics*, 35(2), 255–275. <https://doi.org/10.2753/PKE0160-3477350205>
- Damián, A. (2016). Seguridad social, pensiones y pobreza de los adultos mayores en México. *Acta Sociológica*, 70, 151–172. <https://doi.org/10.1016/j.acso.2017.01.007>
- Delajara, M., De la Torre, R., Díaz-Infante, E., & Vélez, R. (2018). *El México del 2018. Movilidad social para el bienestar*. CEEY Editorial. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2018/06/El-M%C3%A9xico-del-2018.-Movilidad-social-para-el-bienestar.pdf>
- Delgado Wise, R., & Martin, D. (2015). La economía política del arbitraje laboral global. *Revista Problemas del Desarrollo*, 183(46), 20.

- DOF. (2018). *Disposiciones de carácter general que establecen el Régimen de Inversión al que deberán sujetarse las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro*.
www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/285768/Disposiciones_RI_20180105.pdf
- Dos Santos, P. L. (2011). El capital financiero: Herramienta de trabajo analítica. *Ola Financiera*, 4(8), 137–152.
- Duménil, G., & Lévy, D. (2004). *Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution*. Harvard University Press. <http://digamo.free.fr/capiresu.pdf>
- Durand, C. (2017). *Fictitious capital: How finance is appropriating our future* (D. Broder, Trad.). Verso.
- El Colegio de México, Altamirano, M., & Flamand Gómez, L. (Eds.). (2018). *Desigualdades en México / 2018* (Primera edición). El Colegio de México, Red de Estudios sobre Desigualdades BBVA Bancomer.
- ENESS. (2013). *Encuesta Nacional de Empleo y Seguridad Social 2013. ENESS. Principales resultados* (2014a ed.). Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)-IMSS.
http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/hogares/eness/2014/702825058777.pdf
- ENESS. (2017). *Encuesta Nacional de Empleo y Seguridad Social 2017. ENESS. Principales resultados [Cuatrienal]*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).
https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/eness/2017/doc/presentacion_eness_2017.pdf
- Epstein, G. A. (Ed.). (2005). *Financialization and the world economy*. Edward Elgar.
- Escamilla, V. M. (2014, noviembre 28). *2021: ¿El año en que empezará la crisis de pensiones?* Forbes México. <https://www.forbes.com.mx/2021-el-ano-en-que-empezara-la-crisis-de-pensiones/>
- Eschenbacher, S. (2019, marzo 19). Blackstone joins KKR and BlackRock in Mexico private equity fundraising. *Reuters*. <https://www.reuters.com/article/us-mexico-privateequity/blackstone-joins-krk-and-blackrock-in-mexico-private-equity-fundraising-idUSKCN1R00DR>

- Fine, B. (2013). Financialization from a Marxist Perspective. *International Journal of Political Economy*, 42(4), 47–66. <https://doi.org/10.2753/IJP0891-1916420403>
- Fisher, E. (2013). Estabilización automática y seguridad social: Brasil, México, Costa Rica y Chile. *Problemas del desarrollo*, 44(173), 9–29. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S030170361371873X>
- Fichtner, J., Heemskerk, E., & Garcia-Bernardo, J. (2017). These three firms own corporate America. *The Conversation*. <http://theconversation.com/these-three-firms-own-corporate-america-77072>
- Foladori, G., & Melazzi, G. (2016). *Economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes* (8va ed.). Proyecto Editorial Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Foster, J. B. (2006). Monopoly-Finance Capital. *Monthly review*, 58(07).
- Foster, J. B. (2010). The Age of Monopoly-Finance Capital. *Monthly Review*, 61(09). <https://monthlyreview.org/2010/02/01/the-age-of-monopoly-finance-capital/>
- Foster, J. B., & Holleman, H. (2010). The financialization of the capitalist class: Monopoly-finance capital and the new contradictory relations of ruling class power. En *Imperialism, crisis and class struggle: The enduring verities and contemporary face of capitalism* (pp. 163–173). Brill. <http://johnbellamyfoster.org/book-chapter/the-financialization-of-the-capitalist-class/>
- Foster, J. B., & Magdoff, F. (2008a). Financial implosion and stagnation: Back to the real economy. *Monthly Review*, 60(6), 1–15. <https://monthlyreview.org/2008/12/01/financial-implosion-and-stagnation/>
- Foster, J. B., & Magdoff, F. (2008b). Financial Implosion and Stagnation | John Bellamy Foster. *Monthly Review*. <https://monthlyreview.org/2008/12/01/financial-implosion-and-stagnation/>
- Foster, J. B., & Magdoff, F. (2009). *The great financial crisis causes and consequences*. Monthly Review Press. <http://www.vlebooks.com/vleweb/product/openreader?id=none&isbn=9781583673683>
- Foster, J. B., & McChesney, R. W. (2012). *The endless crisis: How monopoly-finance capital produces stagnation and upheaval from the USA to China*. Monthly Review Press.

- Foster, J. B., McChesney, R. W., & Jonna, R. J. (2011a). Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism. *Monthly review*, 62(11). <http://monthlyreview.org/2011/04/01/monopoly-and-competition-in-twenty-first-century-capitalism/>
- Foster, J. B., McChesney, R. W., & Jonna, R. J. (2011b). The Internationalization of Monopoly Capital. *Monthly review*, 63(2), 3–18. <http://monthlyreview.org/2011/06/01/the-internationalization-of-monopoly-capital/>
- Girón, A., & Chapoy, A. (2009). Financiarización y titulización: Un momento Minsky. *Economía unam*, 6(16), 44–56. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000100003
- Girón González, A. (2005). *Crisis financieras*. B - EUMED. www.eumed.net/libros/2005/agg/
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, & Presidencia de la República. (2018). *6to Informe de Gobierno. 2017-2018*. www.gob.mx/presidencia
- González Roaro, B. (2003). *La seguridad social en el mundo* (1. ed). Siglo XXI Editores.
- Guardia B., A., Clark M., R., & Martner, G. (2007). *Rompiendo mitos: La reforma del sistema de pensiones en Chile*.
- Guillén, A. (2011). Claves para el análisis del capitalismo contemporáneo. *Ola Financiera*, 4(8). <http://revistas.unam.mx/index.php/ROF/article/view/23108>
- Guillén, A. (2014). La unión europea en el torbellino de la crisis global. En L. Arizmendi Echecopar (Ed.), *Crisis global y encrucijadas civilizatorias* (pp. 13–60).
- Guillén Romo, A. (2016). *La crisis global en su laberinto*. Universidad Autónoma Metropolitana.
- Guillén Romo, H. (2005). *Mexico frente a la mundialización neoliberal*. Ediciones Era S.A. De C.V.
- Guillén Romo, H. (2006). Los grandes teóricos del capitalismo (Fundamentos y Debate). *Mundo siglo XXI*, 7, 16–23. <http://132.248.9.34/hevila/MundosisigloXXI/2006-2007/no7/2.pdf>
- Gutiérrez Domínguez, F., Cruz Santa Cruz, M., Kerber Palma, A., & Salazar Santana, B. (1996). *Acervo Digital Institucional en Seguridad Social—Una aproximación*

- global a los sistemas de seguridad social en América del Norte*. Comisión Americana Jurídico Social. Comité Permanente Interamericano de Seguridad Social. Secretaria General.
http://biblioteca.ciess.org/adiss/r506/una_aproximacin_global_a_los_sistemas_de_seguridad_social_en_amrica_del_norte
- Gutiérrez, E., & Albarracín, D. (2008). Financiarización y economía real: Perspectivas para una crisis civilizatoria. *Viento Sur*, 101, 20.
<https://www.vientosur.info/documentos/Financiarizacion.pdf>
- Guttmann, R. (2016). *Finance-Led Capitalism*. Palgrave Macmillan US.
- Guttmann, R. (2017). Financialization revisited: The rise and fall of finance-led capitalism. *Economia e Sociedade*, 26(spe), 857–877. <https://doi.org/10.1590/1982-3533.2017v26n4art2>
- Ham Chande, R., & Nava Bolaños, I. (2008). Capítulo 3. La discrepancia entre los dividendos demográficos y las pensiones de retiro. En R. Ham Chande, B. P. Ramírez López, & A. Valencia Armas (Eds.), *Evaluación y tendencias de los sistemas de pensiones en México* (1a. ed, pp. 55–72). Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM: Miguel Ángel Porrúa; El Colegio de la Frontera Norte.
- Ham Chande, R., Ramírez López, B. P., & Valencia Armas, A. (Eds.). (2008). *Evaluación y tendencias de los sistemas de pensiones en México* (1a. ed). Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM: Miguel Ángel Porrúa; El Colegio de la Frontera Norte.
- Hanono, A. (2019a, mayo 21). Los CKDs en México, a 10 años de su lanzamiento: 86 han sido los emisores recurrentes de un total de 129. *Funds Society*.
<https://www.fundssociety.com/es/opinion/los-ckds-en-mexico-a-10-anos-de-su-lanzamiento-86-han-sido-los-emisores-recurrentes-de-un-total-de-129>
- Hanono, A. (2019b, septiembre 11). El sector de fondo de fondos domina en los CERPIs, mientras que en los CKDs los de bienes raíces. *Funds Society*.
<https://www.fundssociety.com/es/opinion/el-sector-de-fondo-de-fondos-domina-en-los-cerpis-mientras-que-en-los-ckds-los-de-bienes-raices>
- Hanono, A. (2020, marzo 26). El creciente interés de las Afores por invertir en capital privado genera potencial para la llegada de otros emisores internacionales a México.

Funds Society. <https://www.fundsociety.com/es/opinion/el-creciente-interes-de-las-afores-por-invertir-en-capital-privado-genera-potencial-para-la-llegada-de-otros-emisores-internacionales-a-mexico>

Harvey, D. (2003). *The new imperialism*. Oxford University Press.

Hassel, A., Naczyk, M., & Wiß, T. (2019). The political economy of pension financialisation: Public policy responses to the crisis. *Journal of European Public Policy*, 1–18. <https://doi.org/10.1080/13501763.2019.1575455>

Hayashi Martínez, L. (Ed.). (2013a). Capítulo IV. La seguridad social y los sistemas de pensiones. Cuentas individualizadas. *El sistema de Pensiones y sus alternativas*, 30. <http://www.economia.unam.mx/pensiones/documentos/Capitulos%20proyecto/LA%20SEGURIDAD%20SOCIAL%20Y%20LOS%20SISTEMAS%20DE%20PENSIONES.%20CUENTAS%20INDIVIDUALIZADAS.pdf>

Hayashi Martínez, L. (Ed.). (2013b). Capítulo V. La privatización de los sistemas de pensiones. *El sistema de Pensiones y sus alternativas*, 17.

Hayashi Martínez, L. (Ed.). (2013c). Esquema de las pensiones desde el punto de vista fiscal y los derechos humanos. *El sistema de Pensiones y sus alternativas*, 48.

Hernández, A. (2020, enero 31). Afores estrenan 2020 con plusvalías: Obtienen 52 mil 766 mdp. *El Universal*. <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/tu-cartera/afores-estrenan-2020-con-plusvalias-obtienen-52-mil-766-mdp>

Hilferding, R. (2006). *Finance capital: A study of the latest phase of capitalist development* (T. Bottomore, Ed.; M. Watnick & S. Gordon, Trans.; Reprinted). Routledge.

Hobson, J. A. (1980). *Estudio del Imperialismo* (J. Fomperosa, Trad.; 1ra ed.). Alianza Editorial.

INEGI. (2010). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2010* [Encuesta]. INEGI; <http://www.inegi.org.mx/sistemas/glosario/Default.aspx?ClvGlo=EHENOE&s=est&c=10842>. <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/enigh/tradicional/2010/default.html>

INEGI. (2017). *Encuesta Nacional de Hogares, ENH. Principales resultados 2017* (Encuesta Nacional de Hogares) [Anual]. INEGI.

- https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enh/2017/doc/enh2017_resultados.pdf
- INEGI. (2018). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). 2018 Nueva serie* (p. 48) [Bienal]. INEGI. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2018/doc/enigh2018_ns_presentacion_resultados.pdf
- INEGI. (2019a). *Resultados de la encuesta nacional de ocupación y empleo. Cifras durante el cuarto trimestre de 2018* (Núm. 105/19; Comunicado de prensa, p. 18). INEGI.
- INEGI. (2019b). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE. Primer trimestre de 2019. Principales indicadores laborales de las ciudades* (Trimestral Primer trimestre 2019; Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE, p. 21). INEGI. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/resultados_ciudades_enoe_2019_trim1.pdf
- INEGI. (2019c). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE. Segundo trimestre de 2019. Principales indicadores laborales de las ciudades* (Trimestral Segundo trimestre 2019; Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE, p. 28). INEGI. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/resultados_ciudades_enoe_2019_trim2.pdf
- INEGI. (2019d). *Producto Interno Bruto de México durante el segundo trimestre de 2019 (cifras desestacionalizadas)* (Núm. 438/19; p. 8). Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2019/pib_pconst/pib_pconst2019_08.pdf
- ISSA, & SSA. (2018). *Social Security Programs Throughout the World: The Americas, 2017*. <https://www.ssa.gov/policy/docs/progdsc/ssptw/2016-2017/americas/ssptw17americas.pdf>
- Kalecki, M. (1996). *Teoría de la dinámica económica: Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. Fondo de Cultura Económica.
- Kaplan, D., & Hand, A. (2018, agosto 21). *Hacia pensiones integrales y sostenibles en México*. Animal Político. <https://www.animalpolitico.com/mexico-como-vamos/hacia-pensiones-integrales-y-sostenibles-en-mexico/>

- Kim, C. (2019, abril 5). The ETF Business Is Dominated by the Big Three. The SEC Is Suddenly Concerned. *Barron's*. <https://www.barrons.com/articles/etfs-are-dominated-by-blackrock-vanguard-and-state-street-the-sec-is-concerned-51554512133>
- Kornblihtt, J. (2008). *Crítica del marxismo liberal: Monopolio y competencia y monopolio en el capitalismo argentino* (1. ed). RyR.
- Kornblihtt, J. (2013). El marxismo argentino y la cuestión del capital monopolista. *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 0(0). https://doi.org/10.5209/rev_NOMA.2013.42343
- Krippner, G. R. (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 3(2), 173–208. <https://doi.org/10.1093/SER/mwi008>
- Kruger, D. H. (1955). Hobson, Lenin, and Schumpeter on Imperialism. *Journal of the History of Ideas*, 16(2), 252. <https://doi.org/10.2307/2707667>
- Krugman, P. (2009, abril). Making Banking Boring—The New York Times. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2009/04/10/opinion/10krugman.html>
- Lafargue, P. (1903). *Les trust américains. Leur action économique, sociale et politique*. https://www.marxists.org/francais/lafargue/works/1903/04/trusts_tm.htm
- Lapavistas, C. (2008). Financialised capitalism: Direct exploitation and periodic bubbles. *SOAS*, 46.
- Lapavistas, C. (2011). Theorizing financialization. *Work, Employment and Society*, 25(4), 611–626. <https://doi.org/10.1177/0950017011419708>
- Lapavistas, C. (2016). *Beneficios sin producción: Cómo nos explotan las finanzas*. Traficantes de Sueños.
- Lavinas, L. (2015). La financierización de la política social: El caso brasileño. *Sinpermiso*, 24. <http://www.sinpermiso.info/printpdf/textos/la-financierizacion-de-la-politica-social-el-caso-brasileno>
- Lavinas, L. (2017). How Social Developmentalism Reframed Social Policy in Brazil. *New Political Economy*, 22(6), 628–644. <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1297392>

- Lavoie, M. (2012). Financialization, neo-liberalism, and securitization. *Journal of Post Keynesian Economics*, 35(2), 215–233. <https://doi.org/10.2753/PKE0160-3477350203>
- Lenin, V. I. (2003). *El imperialismo, fase superior del capitalismo: Ensayo popular*. Quinto Sol.
- Levy, N. (2019). Financiamiento, financiarización y problemas del desarrollo. *Cuadernos de Economía*, 38(76), 207–230. <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v38n76/2248-4337-ceco-38-76-207.pdf>
- Levy, N., & López, T. (2013). *Financiarización y modelo de acumulación: Aportes desde los países en desarrollo*.
- Levy Orlik, N. (2006). El efecto de los fondos de pensiones en el mercado financiero mexicano. En E. Correa & A. Girón (Eds.), *Reforma financiera en América Latina* (1. ed, pp. 279–299). CLACSO; Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/coediciones/20100825031303/13orlik.pdf>
- Levy Orlik, N. (2008). El impacto de la nueva configuración del sistema. *Economía informa*, 355, 91–107. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/imgs/355/06Levy.pdf>
- Levy Orlik, N., & López González, T. (2013). *Financiarización y modelo de acumulación: Aportes desde los países en desarrollo*.
- Loyzaga de la Cueva, O. (2002). *Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales* (1. ed). Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.
- Mandel, E. (1962). *Tratado de economía marxista*. Ed. Era.
- Mántey de Anguiano, G., & Levy Orlik, N. (Eds.). (2002). *Globalización financiera e integración monetaria: Una perspectiva desde los países en desarrollo* (1. ed). Escuela Nacional de Estudios Profesionales, Acatlán, UNAM, Dirección General de Asuntos del Personal Académico, UNAM.
- Marco, F. (Ed.). (2004). *Los sistemas de pensiones en América Latina: Un análisis de género* (1. ed). Naciones Unidas, CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27830/1/S0408643_es.pdf

- Martínez Aviña, J. T., & CISS. (2019). México: Una propuesta para un nuevo sistema de pensiones. *Gaceta Interamericana para el bienestar*. <http://gaceta.ciss-bienestar.org/2019/11/15/mexico-una-propuesta-para-un-nuevo-sistema-de-pensiones/#>
- Martínez Preece, M. del R. (2013). *Riesgo financiero de los fondos de pensión*. Instituto Politécnico Nacional. Escuela Superior de Economía.
- Marx, C. (1972). *El Capital. Crítica de la economía política. Vol. I: Vol. I (Quinta)*. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C., & Engels, F. (1985). *Salario, precio y ganancia. Trabajo asalariado y capital. El sistema del trabajo asalariado. Bosquejo de una crítica de la economía política*. Ediciones de Cultura Popular.
- Marx, K. (1975). *El capital. Tomo III (Vol. 7)*. Siglo XXI editores.
- Marx, K. (1977). *El capital. Tomo I. Libro primero. El proceso de producción del capital (4ta ed., Vol. 3)*. Siglo Veintiuno Editores.
- Marx, K. (1985). *El capital. T. III (Siglo XXI)*.
- Mateo, J. P. (2015). La financiarización como teoría de la crisis en perspectiva histórica. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 23–44. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v34n64.45838>
- Meireles, M. (2019, agosto 13). La colmena: Fondos de inversión y jubilación (con)fabulados. *Nexos. Economía y sociedad*. <https://economia.nexos.com.mx/?p=2465&fbclid=IwAR2VFR4AfmA020o6qLEJEm3s7jFVtgEuaFMqmRWSu7IJWVUAoOT5cg4mrY>
- Mendoza Hernández, A. (2016). Financiarización del tipo de cambio en México y la actividad productiva. *Ola Financiera*, 23, 34. http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/23/pdfs/MendozaOlaFinanciera23.pdf
- Menéndez Blanco, J. M., & Vidal Fócil, A. B. (2016). Un análisis de las principales reformas y resultados del sistema de pensiones de México desde los orígenes del sistema de capitalización; hacia la resiliencia. *Economía Española y Protección Social*, 8, 41–78. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5635770>

- Mesa-Lago, C., & Müller, K. (2002). The Politics of Pension Reform in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 34(03).
<https://doi.org/10.1017/S0022216X02006454>
- México social. (2019, octubre 15). La pobreza es derrotable, ¿pero estamos en esa ruta? *Excélsior*. <http://mexicosocial.org/la-pobreza-es-derrotable-pero-estamos-en-esa-ruta/>
- Minsky, H. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. *Hyman P. Minsky Archive*.
http://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/144
- Minsky, H. P. (1996). Uncertainty and the Institutional Structure of Capitalist Economies: Remarks Upon Receiving the Veblen-Commons Award. *Journal of Economic Issues*, 30(2), 357–368. <https://doi.org/10.1080/00213624.1996.11505800>
- Minsky, H. P. (1999). The Financial Instability Hypothesis. *SSRN Electronic Journal*, 74, 10. <https://doi.org/10.2139/ssrn.161024>
- Munck, R. (2008). *Globalización y trabajo: La nueva “Gran Transformación”* (E. Pérez Pérez, Trad.). Ediciones de Intervención Cultural.
- Novosselov, S. P. (1984). *La contradicción fundamental del capitalismo y la época contemporánea*. Nuestro Tiempo.
- OCDE. (1998). *Études économiques de l’OCDE: Mexique 1998* (Vol. 1998). Éditions OCDE. https://doi.org/10.1787/eco_surveys-mex-1998-fr
- OCDE. (2011). *Fortaleciendo el Gobierno Corporativo Latinoamericano. El papel de los inversionistas institucionales*.
<https://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/49082629.pdf>
- OCDE. (2015). *Estudios económicos de la OCDE: México 2015*. OECD Publishing.
<https://doi.org/10.1787/9789264218734-es>
- OCDE. (2016). *Estudio de la OCDE sobre los sistemas de pensiones México*.
- OCDE. (2017). *Estadísticas—OCDE*. <http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>
- OCDE, CAF, & CEPAL. (2018). *Perspectivas económicas de América Latina 2018: Repensando las instituciones para el desarrollo*. OCDE.
<https://doi.org/10.1787/leo-2018-es>
- OECD. (2014). *OECD pensions outlook 2014*. <http://site.ebrary.com/id/11001761>

- OECD. (2017). *Hacia un México más fuerte e incluyente: Avances y desafíos de las reformas*. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264189645-es>
- OECD. (2019a). *Pension funds in figures. Pension fund assets in the OECD area decline in 2018* (p. 4). OECD. <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Funds-in-Figures-2019.pdf>
- OECD. (2019b). *Pensions at a Glance 2019: OECD and G20 Indicators*. OECD. <https://doi.org/10.1787/b6d3dcfc-en>
- OIT. (2009). Responder a la crisis: Construir una protección social básica. *Trabajo*, 67, 48. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_122248.pdf
- OIT. (2017). *Informe Mundial sobre la Protección Social 2017-2019. La protección social universal para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible* (Primera). OIT; https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_624890.pdf. <https://www.social-protection.org/gimi/RessourcePDF.action?id=54912>
- OIT. (2018a). Panorama Laboral 2018. América Latina y el Caribe. *Panorama Laboral 2018*, 132. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---rolima/documents/publication/wcms_654969.pdf
- OIT. (2018b). *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo: Avance global sobre las tendencias del empleo femenino 2018* (Primera). https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_619603.pdf
- OIT. (2019). *The global labour income share and distribution. Data production and analysis unit, ILO department of statistics. Methodological description* (p. 49). International Labour Office, ILO. <https://www.ilo.org/ilostat-files/Documents/Labour%20income%20share%20and%20distribution.pdf>
- Olesker, D. (2004). *La composición de la clase trabajadora en el capitalismo dependiente*. Instituto Cubano del Libro, Editorial de Ciencias Sociales.
- Oliveri, M. L. (2016). Pensiones sociales y pobreza en América Latina. *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 43(78), 121–158. https://doi.org/10.21678/0252-1865-00430078_5

- Orhangazi, Ö. (2011). “Financiamiento” vs. “Real”: An Overview of the Contradictory Role of Finance. En P. Zarembka & R. Desai (Eds.), *Research in Political Economy* (Vol. 27, pp. 121–148). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1108/S0161-7230\(2011\)0000027006](https://doi.org/10.1108/S0161-7230(2011)0000027006)
- Orozco, M., Espinosa, R., Fonseca, C., & Vélez, R. (2019). *Informe de movilidad social en México 2019. Hacia la igualdad regional de oportunidades* (p. 83). Centro de Estudios Espinosa Yglesias. <https://ceey.org.mx/informe-de-movilidad-social-mexico-2019/>
- Ortiz, I., Durán-Valverde, F., Urban, S., & Wodsak, V. (Eds.). (2018). *Reversing Pension Privatizations Rebuilding public pension systems in Eastern Europe and Latin America* (1ra ed.). ILO. <https://www.social-protection.org/gimi/RessourcePDF.action?id=55301>
- Ortiz, I., Urban, S., Wodsak, V., Yu, Z., & Durán-Valverde, F. (2019). La reversión de la privatización de las pensiones: Reconstruyendo los sistemas públicos de pensiones en los países de Europa Oriental y América Latina (2000-2018). *ESS – Extensión de La Seguridad Social*, 63, 77. <https://www.social-protection.org/gimi/RessourcePDF.action?id=55496>
- Palley, T. I. (2007). Financialization: What it is and Why it Matters. *The Levy Economics Institute*, 30. http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_525.pdf
- Parguez, A. (2013). La era de la austeridad. *Ola Financiera*, 6(15). <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ROF/article/view/40271>
- Pierre, M. (2015). Jubilarse en el capitalismo de hoy. La clase trabajadora y los fondos de pensión. *Memoria. Revista de crítica militante*, 256, 48–50. <http://revistamemoria.mx/wp-content/uploads/2015/02/Memoria-256-web.pdf>
- PNUD. (2016). *Panorama general. Informe sobre Desarrollo Humano 2016. Desarrollo humano para todos* (p. 40). Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. http://hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_SP_Overview_Web.pdf
- Powell, J. (2013a). El sub-financiamiento y la financiarización en México: ¿Paradoja mexicana o una parábola de economías con ingreso medio? En N. Levy & T. López (Eds.), *Financiarización y modelo de acumulación. Aportes desde los países en desarrollo* (1a ed., pp. 261–290).

- Powell, J. (2013b). *Subordinate financialisation: A study of Mexico and its non-financial corporations* [Phd, SOAS, University of London]. <http://eprints.soas.ac.uk/17844/>
- Ramírez, B. (2019). La necesaria construcción de un sistema público de pensiones para la sociedad mexicana. *El Trimestre Económico*, 86(344), 967. <https://doi.org/10.20430/ete.v86i344.982>
- Ramírez López, B. (2019). *La crisis social y fiscal de las pensiones y el envejecimiento en México*. 47. <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econmex/04/06Berenice.pdf>
- Ramírez López, B., Nava Bolaños, I., & Badillo González, G. (2018). Las raíces de la desigualdad y de la exclusión previsional en México: Propuesta para su rediseño. En *Desigualdades, exclusión y crisis de sustentabilidad en los sistemas previsionales de América Latina y el Caribe* (1a ed., pp. 143–172). CLACSO-CLATE. <https://doi.org/10.2307/j.ctvfp62vr>
- Rodríguez, V. (2012). La política económica mexicana de los ochenta reinterpretada bajo la hipótesis de la financiarización. *Problemas del desarrollo*, 43(169), 145–161. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0301-70362012000200008&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- Russell, J. W. (2013). La expropiación capitalista de los ahorros de jubilación en América Latina y Estados Unidos. *Mundo Siglo XXI*, IX(32), 25–31.
- Samaniego Breach, N. (2014). La participación del trabajo en el ingreso nacional. El regreso a un tema olvidado. *CEPAL-Naciones Unidas*, 157, 33. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37279/S1420829_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Santos, D., & L, P. (2011). El Capital Financiero: Herramienta de Trabajo Analítica. *Ola Financiera*, 4(8). <http://www.journals.unam.mx/index.php/ROF/article/view/23115>
- Scherrer, C. (Ed.). (2017). *Public banks in the age of financialization: A comparative perspective*. Edward Elgar Publishing.
- Sen, A. K. (1997). From Income Inequality to Economic Inequality. *Southern Economic Journal*, 64(2), 383. <https://doi.org/10.2307/1060857>
- Serfati, C. (2010). La mondialisation sous la domination de la finance: Une trajectoire insoutenable. *Mondes en développement*, 152(4), 129. <https://doi.org/10.3917/med.152.0129>

- SHCP, & CONSAR. (2019). *El SAR en números (cifras al cierre de marzo de 2019)* (p. 3). Secretaría de Hacienda y crédito público, SHCP. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, CONSAR. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/455133/El_SAR_en_num_abr2109vf.pdf
- Singer, P. (2005). *Economía política del trabajo: Elementos para un análisis histórico-estructural del empleo y de la fuerza de trabajo en el desarrollo capitalista*. Siglo Veintiuno.
- Soederberg, S. (2010a). Cannibalistic Capitalism and the Current Crisis. *Studies in Political Economy*, 86(1), 7–22. <https://doi.org/10.1080/19187033.2010.11675031>
- Soederberg, S. (2010b). Cannibalistic capitalism: The paradoxes of neoliberal pension securitization. *Socialist Register 2011: The crisis this Time*, 47, 224–241. http://www.academia.edu/download/45171837/Cann_Capitalism_SR_2011.pdf
- Soederberg, S. (2010c). Cannibalistic Capitalism: Securitized Pension Funds and the Social Reproduction of Neoliberalization. *Meeting of the Standing Group on International Relations, Stockholm, Sweden*, 9–11. [http://www.eisa-net.org/bebruga/eisa/files/events/stockholm/SGIR%20Soederberg%20\(Final\)%202010.pdf](http://www.eisa-net.org/bebruga/eisa/files/events/stockholm/SGIR%20Soederberg%20(Final)%202010.pdf)
- Solís Soberón, F., Villagómez Amezcua, A., Campos, E., Centro de Investigación y Docencia Económicas, & Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Mexico) (Eds.). (1999). *La seguridad social en México* (1. ed). Centro de Investigación y Docencia Económicas: Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro : Fondo de Cultura Económica.
- Soto Esquivel, R., & Quintana Estrada, A. (2014). *América Latina frente a la crisis y la financiarización: Desafíos de un entorno de desigualdad y desindustrialización* (Primera edición). Universidad Autónoma de Zacatecas, Unidad Académica de Estudios de Desarrollo.
- Stallings, B., Studart, R., & CEPAL. (2006). *Financiamiento para el desarrollo: América Latina desde una perspectiva comparada*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.
- Standing, G. (2014). *The precariat: The new dangerous class*. Bloomsbury.

- Stockhammer, E. (2007). Some Stylized Facts on the Finance-Dominated Accumulation Regime. *Political Economy Research Institute*, 142, 27.
- STPS. (2019). *Información laboral México* (p. 26). Secretaría del trabajo y previsión social. Subsecretaría de empleo y productividad laboral.
- Sweezy, P. M. (1970). *The theory of capitalist development: Principles of Marxian political economy* (1. paperback ed., 11. print). Modern Reader Paperbacks.
- Sweezy, P. M. (1972). *Modern capitalism and other essays*. Monthly Review Press.
- Sweezy, P. M. (1994). The Triumph of Financial Capital. *Monthly Review*, 46(02). <https://monthlyreview.org/1994/06/01/the-triumph-of-financial-capital/>
- Sweezy, P. M. (1997). More (or Less) on Globalization | Paul Sweezy. *Monthly Review*. <https://monthlyreview.org/1997/09/01/more-or-less-on-globalization/>
- Toporowski, J. (1999). *Monetary policy in an era of capital market inflation*.
- Toporowski, J. (2008). La economía y la cultura de la dependencia financiera. *Economía Informa*, 14. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/355/01Jan.pdf>
- Toporowski, J. (2019, mayo 6). *Los sistemas de fondos de pensiones: Una perspectiva teórica y analítica* [Conferencia magistral]. Teoría monetaria para un mundo endeudado, Ciudad de México. https://www.canaldelcongreso.gob.mx/index.php/tuCongreso/reproducir/1_1pldcbjj/Conferencia_Magistral._Teoria_monetaria_para_un_mundo_endeudado
- Valenzuela Feijoó, J., & Ortega Herrera, J. M. (2013). *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina II: México*. EL BARZON.
- Vásquez Colmenares G., P. (2012). *Pensiones en México: La próxima crisis* (Primera edición). Siglo Veintiuno Editores.
- Vásquez Colmenares, P. (2013). Nueva seguridad social y la crisis de las pensiones. *Economía UNAM*, 10(28), 95–101. [https://doi.org/10.1016/S1665-952X\(13\)72189-3](https://doi.org/10.1016/S1665-952X(13)72189-3)
- Vázquez Pimentel, D. A., Macías Aymar, I., & Lawson, M. (2018). *Premiar el trabajo, no la riqueza: Informe de OXFAM 2018. Para poner fin a la crisis de desigualdad, debemos construir una economía para los trabajadores, no para los ricos y poderosos* (T. Cavero, Trad.). OXFAM. <https://elibro.net/ereader/elibrodemo/36768>

- Villarespe Reyes, V. (2002). *Pobreza: Teoría e historia*. Casa Juan Pablos.
<http://books.google.com/books?id=H16aAAAAIAAJ>
- Weller, J. (Ed.). (2009a). *El nuevo escenario laboral latinoamericano: Regulación, protección y políticas activas en los mercados de trabajo*. Siglo Veintiuno Editores : CEPAL.
- Weller, J. (Ed.). (2009b). *Regulation, worker protection and active labour-market policies in Latin America* (1st ed). Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2543/1/S0900011_en.pdf
- Williamson, J. (1990). *Latin American adjustment: How much has happened?* (Institute for International Economics, Ed.).

Semblanza del autor

La autora es Licenciada en Economía, con orientación en economía de la empresa por la Unidad Académica de Economía, Universidad Autónoma de Zacatecas. Maestra en Ciencia Política por la Unidad Académica de Ciencia Política, Universidad Autónoma de Zacatecas (UACP-UAZ).

Sus líneas de investigación se enfocan en temas de financiarización, seguridad social y pensiones, empleo y desarrollo.