

().

Transiciones laborales. Lecturas y tramas hacia la precariedad.

Acosta Reveles, Irma Lorena.

Cita:

Acosta Reveles, Irma Lorena (2017). *Transiciones laborales. Lecturas y tramas hacia la precariedad.* : .

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/irma.lorena.acosta.reveles/262>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pck7/sWy>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Esta obra se dedica al examen de cuatro segmentos de trabajadores. Los niños que se incorporan tanto a actividades productivas como reproductivas; los jóvenes con estudios universitarios que enfrentan ahora más que antes cuantiosos obstáculos para lograr su inserción laboral; los jornaleros de empresas agroexportadoras prósperas pero que persisten en su condición de vulnerabilidad real e institucional, y los académicos que laboran en universidades públicas, experimentando un proceso disimulado de precarización de su oficio. Se trata de sectores muy distintos entre sí, mas la suerte de todos ellos lleva la impronta de un agudo deterioro en la desvalorización de la fuerza de trabajo y de un desequilibrio mayúsculo en los mercados laborales. Para situarlo en perspectiva histórica, se ha incluido una síntesis del proceso de reconfiguración de la dinámica salarial que opera hace décadas en el mundo del trabajo; telón de fondo para mejor inscribir los estados del arte y las problemáticas realidades que nos presentan los autores de este libro.



Publicación financiada con recurso PFCE 2016



Irma Lorena Acosta Reveles
(coordinadora)

TRANSICIONES LABORALES. LECTURAS Y TRAMAS HACIA LA PRECARIEDAD



TRANSICIONES LABORALES.

LECTURAS Y TRAMAS
HACIA LA PRECARIEDAD



Irma Lorena Acosta Reveles
(coordinadora)

Irma Lorena Acosta Reveles

Doctora en Ciencia Política por la Universidad Autónoma de Zacatecas (2008). Docente investigadora titular C de la misma institución. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) desde el año 2010, nivel I. Cuenta con Perfil PRODEP. Autora y coautora de libros y artículos de circulación internacional. Sus líneas de investigación abordan temas de la sociología rural y del trabajo, historia económica agraria latinoamericana, estudios con enfoque de género y educación superior universitaria. Es líder del Cuerpo Académico Posgrado en Ciencias Políticas (CA-UAZ-076), con estatus de consolidado a partir del año 2011.

Transiciones laborales.
Lecturas y tramas hacia la precariedad

TRANSICIONES LABORALES. LECTURAS Y TRAMAS HACIA LA PRECARIEDAD

IRMA LORENA ACOSTA REVELES
(COORDINADORA)



© Irma Lorena Acosta Reveles

Primera edición: 2017

Diseño de portada: César Susano

D.R. © Universidad Autónoma de Zacatecas
Jardín Juárez núm. 147
Centro Histórico C.P. 98000, Zacatecas, Zacatecas
Tel.: 52 (492) 92 22001, 52 (492) 92 22460

D.R. © Colofón S.A. de C.V.
Franz Hals 130
Col. Alfonso XIII
Delegación Álvaro Obregón, C.P. 01460
Ciudad de México, 2017

www.paraleer.com • Contacto: colofonedicionesacademicas@gmail.com

ISBN: 978-607-8563-36-4

Prohibida su reproducción por cualquier medio mecánico o electrónico sin la autorización escrita de los editores.

Impreso en México • *Printed in Mexico* El tiraje consta de 1 000 ejemplares.

Esta obra fue recibida por el Comité Interno de Selección de Obras de Colofón Ediciones Académicas Economía para su valoración en la sesión del primer semestre de 2017, se sometió al sistema de dictaminación a “doble ciego” por especialistas en la materia. Los resultados de los dictámenes fueron positivos.

Publicación financiada con recurso PFCE 2016. Este programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa.

ÍNDICE

<i>Presentación</i>	9
---------------------------	---

APARTADO INTRODUCTORIO [11]

Un esbozo de la reconfiguración en la dinámica salarial	13
Fuentes consultadas	18

PRIMERA PARTE

EL TRABAJO INFANTIL EN EL SUBDESARROLLO. CONTORNOS TEÓRICOS [21]

Yolima Pérez-Capera

Irma Lorena Acosta Reveles

I. Trabajo infantil: debates y propuestas a partir de un concepto problemático	22
II. El trabajo de los niños hoy ¿necesario o conveniente?	37
Conclusiones	47
Fuentes consultadas	50

SEGUNDA PARTE

INSERCIÓN LABORAL DE JÓVENES EGRESADOS UNIVERSITARIOS. ESTADO DEL ARTE Y PANORAMA NACIONAL [59]

Mayra Selene Lamas Flores

Irma Lorena Acosta Reveles

I. ¿Una generación destinada al desempleo?	61
II. Límites en la inserción laboral calificada en México	77
Conclusiones	94
Fuentes consultadas	96

TERCERA PARTE
CONDICIÓN DE LOS JORNALEROS EN MÉXICO.
NORMATIVA Y OMISIONES ESTATALES [105]

Irma Lorena Acosta Reveles
Natalye Tonche Rojas

I. Los trabajadores asalariados en la agricultura.....	107
II. Agroexportación: plazas laborales insuficientes y de mala calidad.....	119
III. Términos y alcances de las instituciones protectoras.....	128
Conclusiones.....	143
Fuentes consultadas.....	146

CUARTA PARTE
LA ACADEMIA UNIVERSITARIA. ANDAMIAJE
REGULATORIO PARA LA PRODUCTIVIDAD [157]

Irma Lorena Acosta Reveles

I. Piso conceptual y contexto teórico.....	160
II. La universidad como espacio productivo.....	175
III. La regulación laboral en la práctica.....	178
Conclusiones.....	187
Fuentes consultadas.....	189

SOBRE LAS AUTORAS.....	197
------------------------	-----

PRESENTACIÓN

Esta obra es resultado del proyecto colectivo *Transiciones laborales: estado del arte en sectores críticos del campo y la ciudad*. El proyecto se llevó a cabo gracias al patrocinio de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ) entre los años 2015 y 2017, contando además con el respaldo del programa de becas del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) a las estudiantes de posgrado que en él participaron.

En su diversidad, las disertaciones que ahora se ponen a consideración del lector, prosperaron bajo la supervisión del grupo de académicos que cultiva la línea de investigación *Política y Desarrollo*, una de las tres vetas temáticas que ocupa desde hace varios años a los programas de maestría y doctorado en Ciencia Política de la UAZ. Dicha línea se ha propuesto contribuir al conocimiento riguroso de los procesos de cambio socioeconómico y político en la historia reciente de México y América Latina, en un seguimiento estricto de la dinámica marcada por la globalización neoliberal y el desenvolvimiento capitalista.

Como particularidad, los estudios que se adscriben a esta línea se proyectan desde un espacio analítico y conceptual donde confluyen al menos la Sociología, la Crítica de la Economía Política y la Ciencia Política, a efecto de enriquecer argumentaciones y perspectivas, amplificar el alcance de la última y otorgarle una mayor capacidad explicativa.

Desde este punto de convergencia interdisciplinaria, y con el trabajo comprometido de académicos y estudiantes, se han dado a conocer antes otras obras que buscan generar nuevo conocimiento sobre

diversos ámbitos y aristas del acontecer laboral en el país y el subcontinente.

Debido es reconocer que en el marco de la línea de investigación Política y Desarrollo prevalece un franco interés por hurgar en la cuestión laboral y particularmente asalariada, al punto que el mundo del trabajo y sus transformaciones no son un elemento más de la agenda; su protagonismo obedece a una toma de posición epistémica y teórica, de la que se desprende que las relaciones entre capital y trabajo, en su dialéctica, son medulares y constituyentes del tejido y movimiento social. Ineludibles en la explicación de cualquier problema relativo a la producción material y subjetiva, la organización de la vida cotidiana, el entramado institucional, el quehacer del Estado, la acción política y la cultura. Podría afirmarse, incluso, que son el germen de los más severos conflictos de nuestro tiempo.

Así pues, nos es muy grato dar a conocer estos contenidos, no sin antes hacer un distinguido reconocimiento al Programa de Fortalecimiento de la Calidad Educativa (PFCE 2016) de la Secretaría de Educación Pública, que lo ha hecho posible a través de su financiamiento.

Zacatecas, México.
Septiembre, 2017

APARTADO INTRODUCTORIO

IRMA LORENA ACOSTA REVELES

Desde la puesta en marcha del programa de maestría en Ciencia Política en la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), en el año 1986, se asumió el compromiso de analizar los procesos sociales de carácter estructural y coyunturales que transcurren en el país y la entidad zacatecana, signando sus posibilidades de desarrollo. Gradualmente, el campo de estudio se fue acotando hasta perfilarse tres líneas de investigación, que ahora se comparten con el doctorado en Ciencia Política: *Pensamiento político y procesos sociales contemporáneos; Estado, regímenes políticos y conflictos sociales, y Política y Desarrollo*. Es a esta última que corresponde aportar a las explicaciones científicas sobre el desempleo, la calidad de los puestos de trabajo, la situación de la clase obrera y las políticas públicas con incidencia laboral, entre otras, las situaciones problemáticas que la dinámica salarial genera o implica.

En cada una de las generaciones de egresados del programa de maestría, se han producido tesis cuyo foco de atención es la cuestión laboral en su evolución, repercusiones y resonancia institucional, como la de Irma Díaz de León (1989) relativa a la sobrepoblación en el campo zacatecano y sus condiciones de vida. Algunas más se han comprometido con el análisis de las organizaciones sindicales, como las de Irma Gloria García (1989) y Tomasa Pachecho (2004). Encontramos, asimismo, estudios que han referido a la insuficiencia y cualidades de los trabajos ofertados en zonas urbanas y rurales, con impacto en diversos segmentos de la población económicamente acti-

va; entre estos figuran las tesis de Esthela Ramírez (2005), Irene Ramos (2005), Marisol Cruz (2011), Claudia Aguilar (2012) y Lizeth Alanis (2014), que obtuvieron valiosos aportes al captar las dimensiones y efectos del desempleo en la entidad, sus causas y el polo de ocupación no asalariada como alternativa de subsistencia para la clase obrera. De manera indirecta, José Luis Hernández (2005) y Tania Indira Arreola (2014), con indagaciones referidas respectivamente a la migración laboral y a las mudanzas en sistema de pensiones, ponen en evidencia expresiones relevantes de la crisis en la sociedad salarial (Castel, 1997).

A partir del año 2003, cuando comienza a operar el programa de doctorado en Ciencia Política en la UAZ, diferentes proyectos de tesis se han inclinado por dar seguimiento al trabajo como objeto de estudio, por ejemplo, desde el ámbito de la política y el ejercicio de la democracia (Meza Padilla, 2007); argumentando a favor de la necesidad de organizar el trabajo científico en la región latinoamericana (Figueroa Delgado, 2009), o a través de la contrastación de la trayectoria del patrón salarial en el sector agrícola, con el ámbito urbano-industrial (Acosta Reveles, 2008), por mencionar sólo algunos. Por el lado de la planta de investigadores del posgrado, igualmente se han emprendido proyectos individuales y de grupo —que exploran en las relaciones capital-trabajo a nivel abstracto— por país, en la región latinoamericana y a través de estudios de caso.

Los documentos que vienen a continuación, organizados en cuatro apartados, persisten en el tema laboral poniendo de relieve su pertinencia social y científica, y son —una vez más— producto de la labor colegiada de los participantes en los dos programas educativos arriba mencionados. En esta ocasión, con la peculiaridad de abocarse al examen de segmentos específicos de trabajadores, están los niños que participan tanto en actividades productivas como reproductivas o de cuidado; los jóvenes con estudios universitarios que enfrentan cuantiosos obstáculos para lograr su inserción laboral; los jornaleros de empresas agroexportadoras que ratifican su condición de vulnerabilidad real e institucional, y los académicos que laboran en universidades públicas también en un proceso disimulado de precarización de su oficio. Evi-

dentemente se trata de sectores de la población muy distintos entre sí, pero la suerte de todos ellos lleva la impronta del rumbo tomado por el sistema capitalista desde el último fin de siglo, exhibiendo un recrudescimiento de la exclusión en los mercados laborales y el deterioro material del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo.

Antes de dar paso al contenido, se estimó conveniente ofrecer una visión panorámica del proceso de reconfiguración salarial que opera hace décadas sin atisbos de una pronta culminación, en la expectativa de que sirva como telón de fondo para mejor inscribir los estados del arte y las problemáticas realidades que nos presentan los autores de este libro.

Un esbozo de la reconfiguración en la dinámica salarial

Cualquier observador común puede notar que, en los tiempos que corren, el asunto laboral es crítico y reclama soluciones radicales; se multiplican los déficits en términos de cantidad y calidad de los puestos de trabajo; los recursos tecnológicos y la población inmigrante parece que aportan al problema, y la presión por conseguir los empleos disponibles obliga a buscar mayor calificación y disposición de horario para conseguir ocuparse, así sea en condiciones poco ventajosas.

Este escenario excluyente y competitivo —que constituye el desafío cotidiano de un segmento creciente de las familias— más arduo cuanto más empobrecido y poco calificado el grupo social, obedece a una reconfiguración de la dinámica salarial o mudanza en las relaciones capitalistas, que ha tenido un énfasis mayor y característico en las regiones subdesarrolladas.

Hay coincidencia, en la literatura científica, en situar —como punto de inicio de este proceso de reestructuración o reconfiguración de lo laboral-salarial en el mundo, en torno a la década de los setenta del siglo pasado coetáneo al estancamiento económico distintivo de un periodo crítico en el desenvolvimiento del capitalismo que hizo llegar a término una tendencia de incremento real en los salarios directos e indirectos (Rose, 1996; Ghiotto, 2014; Neffa y Barbetti, 2016)—.

En el polo desarrollado del sistema, esa década cierra un periodo histórico de bonanza que por sus repercusiones positivas en la inclusión social suele reconocerse como de *pleno empleo* (Neffa y Barbetti, 2016). Para el subdesarrollo, ese fin de ciclo también significó la ruptura de un ciclo de auge en lo laboral, con masificación del consumo obrero, si bien circunscritos sus alcances regularmente al ámbito urbano (Acosta Reveles, 2010).

Enseguida, el paquete de políticas de ajuste estructural (Sader, 2001), que los países latinoamericanos comenzaron a impulsar por esos años, cancelaría las aspiraciones de la clase trabajadora de más y mejores empleos. El aparato productivo y las instituciones se fueron acondicionando para contener el incremento de los salarios y desestimar la importancia del mercado interno. Se trataba, en adelante, de lograr para la región un nuevo ciclo expansivo ahora a través de su presencia en el comercio mundial de bienes, servicios y capitales.

El freno en las remuneraciones obreras, llamado a favorecer la llegada de inversiones, se ha prolongado por décadas logrando modificar sustancialmente las proporciones en que se distribuye la riqueza social desde el corazón mismo del ciclo económico, las diferentes ramas de la producción. Pero no solo se perdieron ingresos salariales y prestaciones ligadas al mismo, afectando a los trabajadores en activo, tampoco ocurrió en las décadas siguientes una generación masiva de nuevos empleos.

Entretanto, transcurre un deterioro en la calidad de los puestos de trabajo y aumenta la competencia por las plazas disponibles, lo que ha puesto más tensión en las familias y en los mercados. Pues no es sólo el mercado de trabajo el que se torna en extremo desequilibrado, hay una merma sustancial en la capacidad de consumo, y los hogares tienden a resarcir esa situación incorporando un número mayor de sus integrantes en actividades que puedan generarles ingresos.

Ocurre, en paralelo, que el Estado tiene ahora frente a sí demandas y requerimientos sociales múltiples de orden sanitario, educativo, alimentario, de infraestructura, etc., que no puede atender y que serán más difíciles cubrir en la medida en que la población desempleada y empleada con precariedad se siga extendiendo. Un entorno, en extre-

mo complejo, y caldo de cultivo para la proliferación de las ocupaciones autónomas o independientes, las más de ellas de sobrevivencia y no siempre en el marco de la legalidad.

En su momento, acompañaron a la reconfiguración salarial, la tan conocida reforma del Estado, consistente en reducir su intervencionismo en la economía, el ajuste de sus dimensiones y el saneamiento de sus finanzas; la renuncia al esquema proteccionista respecto a las importaciones y la desregulación en el mercado interno; el desprendimiento gubernamental de la administración de recursos y áreas estratégicas mediante privatizaciones y concesiones; retracción en sus facultades reguladoras para ampliar el margen de maniobra de la iniciativa privada. En lo que el Estado sí ha estado muy activo es respecto al acondicionamiento fiscal, institucional y normativo, como parte de una agresiva maniobra para la llegada de inversión extranjera. Todo lo anterior ejecuta —con respaldo— un doctrinario de ascendencia liberal decimonónica, se reivindica la competencia mercantil y la búsqueda de beneficio privado, como mecanismos legítimos (en tanto inherentes a la naturaleza humana) y certeros en la asignación de los recursos de producción.

Se trae a colación el repliegue estatal que abre paso a más mercado, porque paradójicamente las políticas y narrativas neoliberales no llevaron la desregulación a todos los mercados. El mercado de trabajo no se desregula en el sentido de quitar barreras a su circulación entre fronteras; en cambio, las pretensiones estatales sí son abiertamente desregulatorias en cuanto se propusieron restar obstáculos a los arreglos contractuales entre patrón y obrero, de modo que el primero estuviera en posibilidad de adquirir, usar y disponer de la fuerza de trabajo como decida, si hay de por medio un acuerdo libre entre las partes involucradas. Flexibilizar es la término empleado para este proceso de desregulación, y la precarización laboral es el resultado.

Conviene asentarlos con la mayor claridad posible: la *flexibilización*, como conjunto de prácticas e instituciones tendentes a abatir los límites en la contratación y el uso de la fuerza de trabajo, es la estrategia. En tanto que la devaluación o desvalorización del trabajo (Julian,

2014), asumida cotidianamente como *precarización*, es el objetivo al que se orienta tal estrategia.

Los alcances de la estrategia por país, señaló Ibarra (2006, p. 467), hace poco más de una década “han dependido en gran medida de la disposición de los agentes políticos; algunos han optado por realizar pequeños cambios en el tema de la contratación; otros han profundizado y aplicado mecanismos que flexibilicen las relaciones laborales dentro de la organización, en la duración de la contratación y hasta en el salario”. Hoy la flexibilización es un hecho consumado prácticamente en todos los países, si bien algunos llevan ventaja.

Sea en mayor o menor medida, la estrategia fue concebida para reducir costos, lograr más resultados con menos y avanzar en eficiencia y competitividad (Olave, 2000); por eso, la flexibilización laboral conlleva la migración de un patrón salarial —relativamente estable y conveniente a la reproducción obrera— a otro, signado por la incertidumbre y la desvalorización del trabajo (Acosta Reveles, 2010). Otras ventajas comparativas y competitivas (o generadas) importan sin duda como estrategias contiguas en pro de ganar mercados e inversiones, pero corresponde poner en la mesa ahora las bondades que para el empresariado encarna un manejo flexible del factor trabajo a nivel de su movilidad, consumo y contratación.

Persistir en la inflexibilidad laboral, en el circuito mercantil, o en mantener los condicionamientos preexistentes para disponer de la mano de obra en circuito productivo equivale a obstruir el flujo natural de la economía, a poner trabas artificiales al máximo aprovechamiento de los activos disponibles. Es en estas consideraciones que se enraizan las iniciativas de reformas en la legislación laboral que, como se ha dicho, con matices, impulsaron los gobiernos latinoamericanos.

Facilidades para rescindir los vínculos laborales, nuevas modalidades de contratación, pactos individuales y no colectivos, contratos temporales y a prueba, remuneraciones vinculadas a la productividad, ajustes al esquema de prestaciones, postergar la edad de jubilación, cambios en el sistema de pensiones, etc. Todos ellos, invariablemente, se justifican “en la necesidad de generar empleo o por la importancia de eliminar rigideces existentes en la legislación y en las instituciones de traba-

jo, que parecían impedir a las empresas adecuarse a la actividad económica en el marco de los procesos de apertura existentes” (Vega 2005, p. 5).

En la segunda década del nuevo milenio, el camino andado hacia la desvalorización de la fuerza laboral ha rendido frutos. Acaso hoy, ésta se produce, se reproduce y se adquiere por debajo de su valor.

En efecto, con la reconfiguración salarial, los ingresos de la clase trabajadora tienden a disminuir como parte de las estrategias empresariales de racionalización, de sus recursos, y de refuerzo a la competitividad, pero también como parte de un proceso de desprendimiento de responsabilidad social del Estado. El modelo de crecimiento vigente no tiene afanes redistributivos, solo de atención focalizada a la pobreza extrema.

Como no sea por la vía del mercado, ni el sector público ni la iniciativa privada se plantean mecanismos para el acceso de bienes y servicios de consumo básico por las familias obreras o marginales, y evidentemente tampoco están dispuestos a fijar remuneraciones salariales suficientes para adquirirlos. La reproducción obrera deja de ser cuestión de interés público para convertirse en asunto privado; se traslada a los trabajadores y sus familias todo el peso de su reproducción, ahora que el empleo no alcanza. Generar empleos suficientes y de calidad es algo que el engranaje económico, en este momento (por la racionalidad que lo rige), no se pueden permitir. Por eso es que ahora el consumo obrero se apoya en el trabajo y aporte de varios miembros de la familia, en jornadas laborales extendidas o dobles y en autoempleo de diversa naturaleza, como complemento.

La caída de los salarios reales y el carácter intermitente o incierto de las remuneraciones equivale a negar la posibilidad de la reposición digna de la clase trabajadora, porque mina sus condiciones materiales de existencia; cancela el ejercicio de sus derechos básicos; cierra las posibilidades de movilidad social y afecta su percepción sobre el futuro, imprimiendo una gran vulnerabilidad. Hay instituciones reformadas y nuevas reglas del juego que legalizan la desprotección, que afianzan formalmente y en la práctica cotidiana sus condiciones salariales de subsistencia e infrsubsistencia. Ni los trabajadores calificados es-

capan a este deterioro, porque de inicio no hay condiciones para garantizar que obtendrán y podrán conservar un empleo.

Los documentos que vienen a continuación han sido elaborados con la finalidad de ilustrar y abonar a las explicaciones sobre este desalentador panorama.

Fuentes consultadas

- Acosta Reveles, I. L. (2010), *Capital, trabajo y agricultura en América Latina en el umbral del tercer milenio*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Acosta Reveles, I. L. (2008), *Relaciones salariales en la agricultura latinoamericana (1970-2005). Contrastes con el mundo de trabajo urbano industrial*, tesis presentada para obtener el grado de Doctora en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Aguilar, C. (2012), *Trabajo académico y productividad en el posgrado: diferencias por género en la Universidad Autónoma de Zacatecas*, tesis presentada para obtener el grado de doctora en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Alanis, L. (2014), *Exclusión salarial y ocupaciones por cuenta propia en México. ¿Es determinante el nivel educativo?*, tesis para obtener el grado de maestra en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Arreola, T. (2014), *La gestión estatal de la protección social: esquema pensionario en México*, tesis para obtener el grado de maestra en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Castel, Robert (1997), *La metamorfosis de la cuestión social. Crónica del asalariado*, Buenos Aires, Paidós.
- Cruz, M. (2011), *Las bondades del trabajo femenino. Tres segmentos de mujeres rurales en Zacatecas (1980-2010)*, tesis para obtener el grado de maestra en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Díaz de León González, I. (1989), *Perspectivas de la sobrepoblación y*

- sus condiciones de vida en el campo zacatecano*, tesis para obtener el grado de maestra en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Figueroa, S. (2009), *El Estado y el trabajo científico en el proceso de desarrollo. La articulación pendiente en América Latina*, tesis para obtener el grado de doctora en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Ghiotto, L. (2014), “Repensar la categoría de trabajo decente: acerca de los nuevos modos de integración de la insubordinación del trabajo en el capital. Intersticios”, *Revista Sociológica de Pensamiento Crítico*, 8(1).
- Julián, D. (2014), “Bases del modelo de valoración precario del trabajo en Chile. Acercamientos desde la política laboral y la cultura del trabajo”, *Sociológica*, 29(81), pp. 120–160.
- García González, I. (1989), *El sindicalismo enclaustrado*, tesis para obtener el grado de maestra en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Hernández, J. L. (2005), *La migración laboral de Zacatecas (1990-2000)*, tesis para obtener el grado de maestro en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Ibarra, M. (2006), “Los procesos de flexibilidad laboral en América Latina: experiencias y resultados”, *Revista de Comercio Exterior*, núm. 56.
- Meza Padilla, E. (2007), *El trabajo tiene una propuesta democrática para todos, tesis para obtener el grado de doctor en Ciencia Política*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Neffa, J. C., y P. Barbetti (2016), “Trabajo y sociedad en América Latina: Introducción”, *De Prácticas y Discursos*, 5(6), pp. 1-7.
- Olave, P. (2000). “América Latina: crecimiento económico, empleo y pobreza”, *Economía y Sociedad*, 7(5), pp. 55-70.
- Pacheco, T. (2004), *El sindicalismo zacatecano en los noventa. ¿Reformulación o fin de un régimen*, tesis para obtener el grado de maestra en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Ramírez, E. (2005), *El empleo precario en Zacatecas durante el periodo*

- neoliberal*, tesis para obtener el grado de maestra en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Román, I. (2005), *Trabajo infantil rural en Zacatecas*, tesis para obtener el grado de maestra en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Rose, J. (1996), en B. Friot (ed.), *La construction sociale de l'emploi en France: les années soixante à aujourd'hui*. L'Harmattan. París.
- Sader, E. (2001), *El ajuste estructural en América Latina: costos sociales y alternativas*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLASO).
- Vega, M. (2005), *La reforma laboral en América Latina: 15 años después. Un análisis comparado*, Lima: Oficina Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe.

PRIMERA PARTE

EL TRABAJO INFANTIL EN EL SUBDESARROLLO. CONTORNOS TEÓRICOS

YOLIMA PÉREZ-CAPERA
IRMA LORENA ACOSTA REVELES

Durante el año 2016 en América latina, 25 millones de personas adultas estuvieron desempleadas: la cifra más alta de la década actual (Oficina Internacional del Trabajo [OIT], 2016a). Paradójicamente, cerca de 17 millones de niños, que corresponde al 12% de la población infantil, realizaron alguna actividad productiva.¹ De ahí que los resultados desplegados por la lógica del capital y sus reacomodos internos como estrategia de autodinamización, en razón a persistentes y cada vez más recurrentes caídas de la tasa de ganancia, impliquen la emergencia de prácticas de adaptación y sobrevivencia familiar en respuesta a la hostilidad, la exclusión y la precarización que ha adquirido paulatinamente la estructura laboral. Así, el signo de los tiempos recientes son las constantes y profundas transformaciones en la relación capital-trabajo y, con ellas, una restricción cada vez mayor a las posibilidades de reproducción completa de millones de hogares latinoamericanos.

¹ Este dato no ha sido actualizado en los últimos años, pues solo algunos países cuentan con información generada con base en las normas y clasificaciones internacionales, presentando diferencias metodológicas importantes al establecer la prevalencia del trabajo infantil en el planeta. Siendo entonces 12.5 millones, la estimación realizada en 2014 (año durante el cual la desocupación se encontraba representada por 14.8 millones latinoamericanos adultos), el guarismo habitualmente utilizado ante la necesidad de referencialidad de la participación de los niños en actividades productivas de la región. Así se puede constatar en los últimos informes globales sobre trabajo infantil en el mundo, entre ellos los más recientes: “Informe mundial sobre trabajo infantil. Allar el camino hacia el trabajo decente para los jóvenes. 2015” y “Findings on the Worst Forms of Child Labor” (2015).

Hoy, al igual que en el pasado —aunque con diferente cariz, supeditado a los cambios en la dinámica de acumulación y valorización del capital—, los niños continúan insertándose en múltiples actividades productivas y reproductivas. Situación que, más allá de denunciar la dureza de las condiciones a las que habitualmente ha sido y es expuesta la fuerza de trabajo adulta, redundando en una mayor devaluación del trabajo. Sea como integrante (sustituta o complementaria) del colectivo de trabajadores o como fracción infantil del ejército de reserva —por su disposición de ingresar cuando sea requerida—, la fuerza de trabajo de los niños contiene y presiona a la baja el salario de los trabajadores adultos, desencadenando una situación favorable para el capital. Proceso que no representa pasado o novedad, sino permanencia en la evolución de las relaciones salariales de la región.

Partiendo de lo expuesto en este documento, se pretende indagar sobre las principales rutas teóricas a que se ha recurrido para el análisis del trabajo infantil en América Latina, cuestionando el interés que se ha puesto sobre la interrelación existente entre el fenómeno y los diferentes ámbitos del mercado de trabajo. Cuatro apartados cumplirán con ese propósito. La presente introducción que circunscribe la problemática a las contradicciones del mercado de trabajo contemporáneo. La segunda versa sobre las diferentes miradas desde las cuales se ha intentado comprender las experiencias vitales, actividades y roles desempeñados por los niños trabajadores en la región. La tercera se propone articular las contradicciones de la estructura laboral contemporánea y el trabajo infantil hoy. Finalmente se presentan algunas reflexiones.

I. Trabajo infantil: debates y propuesta a partir de un concepto problemático

El trabajo infantil se ha constituido y extendido al abrigo de los patrones de acumulación que han atravesado al capitalismo regional, asumiendo modalidades específicas en cada uno de los momentos en la evolución de la relación capital-trabajo: una naturaleza específica en

función de cada época particular. Esta condición, sumada a otras de carácter histórico y cultural, ha derivado en formas concretas de inserción y participación económica de la infancia latinoamericana, disímiles de la utilización masiva de fuerza de trabajo infantil en la Europa Occidental del siglo XVIII, con la cual habitualmente es homologada desconociéndose las tendencias otorgadas por el contexto en el que cada uno de los fenómenos ha tenido lugar y, más aún, el hecho de que aquellas diferencias se adscriben a una de más amplia dimensión: la distinción existente entre las necesidades de acumulación en el desarrollo y en el subdesarrollo —aunque ambas operen bajo la misma base de explotación: la obtención de plusvalía a través de la fuerza de trabajo— y, en consecuencia, entre una evolución particular del trabajo infantil en cada escenario concreto.

Aunque cifras optimistas son presentadas cada 12 de junio, día en el que se celebra la lucha mundial contra el trabajo infantil, y pese a los intentos de resguardar a los niños de toda circunstancia que implique alguna de sus modalidades, en la actualidad 265 millones de niños se encuentran insertos en actividades económicas (47 millones menos de los registrados en 2008); 168 millones, en situación de trabajo infantil (el 11% de la población infantil); 85 millones bajo condiciones extremas, entre ellas sus peores formas; y otros 83 millones, con edades entre 5 y 14 años, son demasiado jóvenes para trabajar. Asia y el Pacífico son los territorios que presentan un mayor número absoluto de niños en situación de trabajo infantil: 78 millones (9.3% de sus infantes). No obstante, en el África Subsahariana, se registra la tasa más alta de incidencia: 58 millones, más de uno de cada de sus cinco niños trabajan (Oficina Internacional del Trabajo [OIT], 2013).

Frente a tal panorama, la situación en América Latina podría parecer menos alarmante, poco significativa en términos cuantitativos. En la región se ubica una cantidad relativamente baja de niños en situación de trabajo infantil: 12.5 millones, cifra que representa el 8.8% de su población infante. Sin embargo, la gran mayoría (9.6 millones) se sitúa en trabajos peligrosos y en actividades intolerables.² Cifras que,

² Peores formas de trabajo infantil, internacionalmente definidas como: esclavitud, trata de personas,

en comparación a las presentadas en el año 2008, reflejan una modesta disminución de un millón seiscientos niños. En tanto, la estimación de las labores con alto índice de explotación ostentan persistencia. Para el mismo año, 9.4 millones de niños se situaron en esas actividades, es decir, en los últimos años 200 000 menores ingresaron al mundo de los adultos (Oficina Internacional del Trabajo [OIT], 2013) en entornos realmente críticos, los más inhumanos y crueles que en éste pueden llegar a existir.

En este marco general, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, en su objetivo número ocho “Empleo pleno y productivo y trabajo decente para todos”, convoca a un viejo propósito: poner fin a todas las formas de trabajo infantil: meta anteriormente fijada para el año 2020, en el Plan de Acción Mundial de la Oficina Internacional del Trabajo para la Erradicación del Trabajo Infantil para 2006-2016 (dentro de la cual figuraba como intención inicial y más apremiante, la abolición de las peores formas de trabajo infantil en 2016) y de la cual se desprendió la Iniciativa Regional América Latina y el Caribe Libre de Trabajo Infantil de 2014 (Oficina Internacional del Trabajo [OIT], 2016b). Una tarea difícil que, ante la persistencia del fenómeno y los lentos avances del último lustro, ha sido postergada para el 2025 e incluida en los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), aprobados en 2015.

La lectura de la realidad descrita resulta ser más confusa de lo que las mediciones presumen. La magnitud, los ritmos y la intensidad del trabajo infantil, así como las variaciones del mismo en función de la edad, el género, el territorio y las realidades de la familia, complejizan el fenómeno más aún cuando las dinámicas que caracterizan a los espacios económicos contemporáneos (donde la participación de los niños en el mundo del trabajo se desarrolla, en general, dentro del ámbito de las relaciones no capitalistas) el reconocimiento de una situación de trabajo infantil enfrenta serias dificultades a la hora de hacer valoraciones y seguimientos sobre éste. Además debe tenerse en cuenta que al confinamiento de la actividad de los niños a la informa-

servidumbre por deudas y otras formas de trabajo forzoso de niños para utilizarlos en conflictos armados, explotación sexual comercial y pornografía, y en actividades ilícitas (Oficina Internacional del Trabajo [OIT], 2013).

lidad se le suman tendencias propias, como la inestabilidad y discontinuidad laboral de los infantes (Levison, Hoek, Lam y Durye, 2007); matices que representan un gran reto a la hora de hacer valoraciones y seguimientos al trabajo infantil, y que dificultan no solo su cuantificación sino incluso su conceptualización. Esto implica significativas restricciones a la formulación y ejecución de intervenciones y acciones públicas efectivas que, en el caso latinoamericano como en otros lugares del mundo, se han centrado en ámbito legislativo y en programas sociales orientados fundamentalmente a la escolarización y a la desvinculación del niño de los espacios donde pueda producir e intercambiar bienes y servicios, pasando por alto que las acciones para enfrentar tal problemática han de incidir en las causas que le originan, en exhibir las razones y en señalar los beneficiarios de su persistencia.

De tal suerte, las diferentes reflexiones dirigidas a la inserción temprana en la estructura laboral han enfrentado múltiples obstáculos al intentar analizar, aprehender e incidir en el trabajo infantil. Es cuestión decisiva la tarea de describir o caracterizar la actividad laboral de los niños, pues evidentemente da lugar a diferentes interpretaciones, acorde a la multiplicidad de sentidos del fenómeno. Asimismo, cualquier posibilidad de representar su naturaleza, no puede hacerse con independencia de lo que se entienda por *niño* y por *trabajo*; dos acepciones similarmente problemáticas.

Un inicial y breve recorrido por el discurso técnico-jurídico y los criterios, que bajo éste definen el trabajo infantil, permitirán discutir algunas interpretaciones contemporáneas. Pues la formalización del fenómeno desde tales términos ha marcado las representaciones sociales del trabajo infantil y las prácticas sociales de protección y asistencia sobre los niños trabajadores.

El marco legal dispone de dos criterios de referencia básicos que nutren las políticas de protección a la infancia, a través de los cuales se configuran los ordenamientos para reducir y eliminar la participación de los niños en el ciclo productivo, emitidos por el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) y por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Ambos profieren importantes ambigüedades.

En principio, el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) determina que niño o infante es “todo ser humano menor de dieciocho años de edad, salvo que, en virtud de la ley que le sea aplicable, haya alcanzado antes la mayoría de edad” (1989, p. 13). En la misma línea, el convenio 138 sobre la edad mínima de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) de 1973 marca los 15 años como la edad mínima aceptable para ingresar al mercado de trabajo en países industrializados, y 14 años para países en vías de desarrollo. Se acepta que los niños realicen labores leves a los 13 años en países industrializados y a los 12 en los más pobres, y se prohíbe la realización de cualquier actividad que ponga en riesgo la salud, la seguridad, la moral, que entorpezca o limite su educación. Desde aquí, cada país tiene facultades de dictar la edad mínima tolerable para que un niño realice actividades laborales.

Tras ello, la Convención sobre los Derechos del Niño (1990) señala al trabajo infantil como

Toda actividad libre o forzada de menores de edad para producir bienes o servicios, de manera subordinada o no, en industria familiar o de terceros, remunerado o no. Independientemente del tipo de remuneración en dinero o en especie que reciba para sí o para terceros, aun cuando a la relación laboral se le denomine distinto, se le asigne otra naturaleza o se disfrace con alguna otra figura jurídica (Márquez Chávez, 2004, p. 11; Mendizábal, 2011, p.39; Bouzas Ortiz, 2013, p. 53).

En tanto, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) lo señala como todo “trabajo que priva a los niños de su niñez, su potencial y su dignidad, y que es perjudicial para su desarrollo físico y psicológico” (2014, p. 16), es decir, que: es físico, mental, social o moralmente nocivo para el niño y además restringe su escolarización (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2014).

Dos construcciones conceptuales bajo las cuales se determina la existencia de actividades, que siendo *trabajo*, no deben denominarse como *trabajo infantil*, pues representan mecanismos de socialización que permiten la generación de habilidades y experiencias, preparando

al menor para una vida adulta (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2014). En tales términos no se incluyen actividades como las tareas domésticas y el trabajo en empresas familiares.

Desde allí, los convenios 138, sobre la edad mínima de admisión al empleo, y 182 —acerca de las peores formas de trabajo infantil— establecen que los niños desde los 12 años pueden realizar trabajos ligeros y, posterior a los 14, aquellos que no representen riesgos, siendo inaceptable su actuación en trabajo peligroso y en formas incuestionablemente peores de trabajo infantil para cualquier menor de 18 años (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2014). De este modo, la diferencia sustancial entre trabajo aceptable y nocivo se centra en la edad (Alba-Meraz, 2016), así también, la valoración sobre el trabajo infantil desde la actividad desarrollada esta supeditada a la relación de oposición o compatibilidad entre la actividad productiva y el proceso educativo (Hernández, 2004; Segura Calvo, 2013).

En razón a lo anterior, la definición establecida a nivel internacional como criterio de medición incorpora tres grupos específicos en una misma dimensión (Oficina Internacional del Trabajo [OIT], 2016a): la categoría de *niños económicamente activos o niños ocupados en la producción económica*; ésta refiere a todos los menores de edad que realizan cualquier actividad económica en jornadas completas, de medio tiempo o al menos una hora, en un periodo de referencia de una semana, excluyendo las tareas realizadas en el propio hogar. Dentro de esta y pese a que todos los tipos de trabajo son formas de actividad económica, sólo se reconoce a una parte de los menores allí presentes como *niños en situación de trabajo*: los ocupados en labores económicas que no han alcanzado la edad mínima de admisión al empleo, y a aquellos niños inmersos en trabajos que constituyen violaciones a los derechos del niño y que exigen erradicación inmediata. Es decir, salen de aquella población los niños mayores de 12 años que realizan un trabajo ligero por un tiempo inferior a 14 horas semanales y los mayores de 15 años que lleven a cabo actividades regulares, no peligrosas, invirtiendo en ello máximo 43 horas a la semana. Así, parte integral de los niños en situación de trabajo son los *infantes implicados en trabajos peligrosos y otras peores formas de trabajo infantil*, tales como explotación sexual,

prácticas de esclavitud, reclutamiento en conflictos armados y tráfico de estupefacientes (Oficina Internacional del Trabajo [OIT], 2016a).

De otro modo y a la par de la visión predominante descrita anteriormente, la Organización Internacional Save The Children, organización no gubernamental líder en la defensa y protección de los derechos del niño, considera el trabajo infantil como un conjunto de actividades de tiempo completo o de tiempo parcial que realizan los niños y niñas para contribuir a su propia economía o a la de sus familias, incluyendo el tiempo invertido en realizar tareas domésticas al igual que actividades que generan ingresos, ya sea dentro o fuera del hogar. Involucra esta definición el trabajo agrícola no remunerado que realizan muchos niños en los campos de cultivo familiar, así como las labores domésticas que desempeñan en sus hogares (Instituto de Estudios sobre Conflictos y Acción Humanitaria [IECAH], 2010; Segura Calvo, 2013).

Respecto a los fundamentos descritos, el que una forma particular de trabajo sea definida como trabajo infantil obedece a las condiciones concretas bajo las cuales se desarrolle y a las relaciones sociales a que dé lugar. Dependerá entonces de la edad, el tipo de actividad, la cantidad de horas trabajadas, el acceso a la educación, la separación o no de sus familias por largos periodos de tiempo, el grado de exposición a riesgos, las condiciones bajo las que se efectúa y los objetivos de protección a la infancia buscados individualmente por cada país (Díaz Caballero, 2007; Segura Calvo, 2013).

En este marco, las ciencias sociales presentan una amplia y diversa gama de investigaciones y discusiones sobre el trabajo infantil. Y, como ocurre con las diferentes aproximaciones a la infancia y las relaciones sociales en las que se encuentra inmersa en concreto, prevalece una fragmentación interdisciplinar e intradisciplinar en su abordaje, con atención a “la propia complejidad y multidimensionalidad del fenómeno” (Rodríguez Pascual, 2000, p. 117). Ello, en un sentido, ha contribuido a la comprensión de las prácticas sociales en las que se encuentran insertos los niños como campo discursivo independiente, aunque interconectado con las realidades de los adultos pero, por otro, dificulta la construcción de una interpretación en conjunto, no

como universalidad estricta, sino como referente común (Rodríguez Pascual, 2000).

Condición que implica diversas, numerosas y complejas construcciones metodológicas del objeto, y en coincidencia —como ocurre en el caso de tantos otros fenómenos sociales— una ausencia de marcos teóricos comunes y de conceptos univalentes, referentes al objeto macro de conocimiento (la infancia) y a sus prácticas sociales (Basu y Van, 1998; López Calva, 2006; Noguera Ramírez y Marín Díaz, 2007; Rodríguez Pascual, 2000).

Entre tal multiplicidad, las problematizaciones que consideran al trabajo infantil como una manifestación de la forma, en que se articulan diversos ámbitos en una estructura económico-social específica, son escasas (Maureira Estrada, 2007). La mayoría de análisis existentes han elaborado aproximaciones microsociales desconectadas de los escenarios macro en los que ocurren (Llobet, 2012). Asimismo, las explicaciones sobre el papel de los niños en el funcionamiento y la reproducción social permanecen relativamente ausentes (Rodríguez Pascual, 2000); la evaluación sobre el valor del trabajo de cuidado infantil y las actividades domésticas son tarea pendiente (Llobet, 2012; Suriano, 1990) y, en general, los análisis que han considerado tales ámbitos han permanecido a la sombra de los procesos de producción y reproducción de la mujer.

El trabajo infantil como esfuerzo dinámico y complejo de sobrevivencia, atravesado por factores que involucran elementos económicos, sociales, culturales e históricos, reclama un análisis proyectado a partir del plano estructural que evidencie —junto a la articulación (directa o indirecta) existente entre las actividades económicas realizadas por la infancia y la lógica actual del capital— la posición social de los grupos familiares en los que éstas transcurren, definida por la naturaleza y las características de las ocupaciones desempeñadas, en la división del trabajo de una sociedad. Desde dos dimensiones específicas:

1. Los rasgos esenciales del capitalismo, en las décadas recientes, donde la persistencia de procesos de flexibilización y precarización sobre la condición salarial contemporánea destacan,

2. La existencia de un mercado de trabajo altamente heterogéneo en el que no todos logran insertarse.

En estos términos, articular las dimensiones estructurales (influencia de factores macroeconómicos locales y globales) y coyunturales heterogéneas (posibilidad de inserción, permanencia y reinserción, así como un determinado perfil de trabajadores) del mercado de trabajo y los mecanismos de adaptación, de aquellas poblaciones que se encuentran vinculadas precariamente o excluidas del mismo —en los que el trabajo infantil se presenta como alternativa de subsistencia—, resultará fundamental a la hora de rastrear los diversos factores de riesgo que en distintos niveles de gravedad y cronicidad influyen en una mayor participación laboral infantil en un contexto social específico, donde el curso mismo de las actividades económicas de la infancia es definido. También reportará ventajas en la comprensión de las diferentes formas que reviste el trabajo infantil en espacios concretos; para determinar las situaciones que representan peligro —intolerables— por las características y naturaleza de las actividades realizadas y, por último, en la creación de instrumentos más adecuados y eficientes encaminados hacia la reducción de la participación infantil en actividades económicas.

Las continuas y diversas reflexiones sobre el trabajo infantil pueden, según el análisis que realicen, agruparse en cuatro rutas principales (Myers, 2001): 1) el mercado laboral, 2) el capital humano, 3) la responsabilidad social y 4) la infancia, siendo enfoque del capital humano el más sobresaliente.

Dos de estas cuatro rutas, mercados de trabajo y la niñez, se presentan relevantes en la discusión que se propone, dado que se parte de la existencia de un vínculo entre el trabajo infantil contemporáneo y las situaciones adversas en las que se ubican las relaciones salariales en la actualidad. Sin embargo, aquí se revisará en breve cada una ellas, dejando en claro que no se presentan excluyentes, al darse un relativo consenso sobre las circunstancias que dan lugar a la existencia de trabajo infantil en determinados grupos familiares, y las implicaciones que éste tiene sobre los niños que lo ejercen y los hogares donde ani-

da. De tal suerte, las distancias existentes entre ellas obedecen a la primacía otorgada a una variable o un grupo de variables para explicar el fenómeno, las recomendaciones, en términos de los objetivos, y la orientación que deben seguir de las políticas de intervención.

En el primer caso, las investigaciones situadas en la perspectiva del funcionamiento del mercado de trabajo se han definido a partir del comportamiento de la oferta (factores que presionan a los hogares a enviar a sus hijos a trabajar) y de la demanda (factores que alientan a las empresas a ocupar niños) de mano de obra infantil. La atención ha sido mayormente dirigida a los estudios relacionados con la oferta de trabajo infantil. Esta mirada asume que la participación productiva de los niños es determinada, generalmente, por la pobreza y los bajos ingresos del hogar, de ahí que éste se constituye como respuesta a la estructura laboral y a las relaciones salariales del entorno familiar inmediato.

El trabajo adulto y el trabajo infantil se presumen sustitutos, implicando en ello no solo una persistente competencia por los espacios productivos entre estas dos poblaciones, sino además la presión continua sobre el nivel general de los salarios ocasionado por la disposición de un sector infantil para ingresar al mercado de trabajo, aun en condiciones desfavorables, premisa que aplica esencialmente a aquellas actividades donde el grado de especialización es mínimo. Por tanto, es imprescindible retirar a los niños de los espacios de producción y comercialización de bienes y servicios y crear conjuntamente oportunidades laborales de calidad para los adultos (Basu y Van, 1998; Cárdenas y Carabalí Hinestroza, 2015; Myers, 2001; Pedraza Avella y Ribero Medina, 2006; Quiroga Forero, 2006; Segura Calvo, 2013).

La segunda perspectiva aborda directamente las implicaciones del trabajo infantil en el bienestar general del niño, centrando especialmente su interés en la educación y la salud como variables de capital humano, factor de desarrollo económico. El trabajo infantil es resultado del subdesarrollo y, como tal, desaparecerá al erradicarse las distorsiones económicas creadoras de pobreza y desigualdad. Destacan aquí, la existencia de una correlación negativa entre participación laboral infantil y la educación (asistencia a la escuela, rendimiento académico

y horas dedicadas al estudio). En tanto, el nivel de instrucción y el ingreso del jefe de hogar definen la vinculación del niño a actividades económicas, y, en términos de género, el hecho de que sea una mujer la encargada del sostenimiento de la familia incrementa el riesgo de experimentar una situación de trabajo infantil. Como presunción relevante —compartida por la gran mayoría de las investigaciones que en esta línea se inscriben—, un niño con insuficiente educación al crecer será pobre y como adulto pobre, enviará a sus niños al mercado laboral. De otra parte, los efectos de la participación económica infantil en la salud se presentan complejos y poco contundentes, pues aquellos dependerán de diversas variables como edad de los menores, jornada laboral, condiciones de la actividad, espacio de trabajo, entre otras; igualmente, en múltiples casos las secuelas de la exposición a situaciones de riesgo son percibidas en la adultez. Sin embargo, es claro que los niños al encontrarse en una etapa de desarrollo físico son altamente vulnerables a los riesgos que representa realizar una actividad productiva. Las respuestas desde esta posición se encaminan hacia la creación de sistemas que concilien la educación y el trabajo, subsidios escolares, mejoramiento de la cobertura y la calidad (Acevedo González, Quejada Pérez y Yáñez Contreras, 2011; Cárdenas y Carabali Hinestroza, 2015, Myers, 2001; Pedraza Avella y Ribero Medina, 2006; Quiroga Forero, 2006; Segura Calvo, 2013).

El enfoque de la responsabilidad social considera el trabajo infantil como una problemática multicausada, producto de diversos y complejos factores que se entrecruzan como: discriminación cultural, desigualdad de oportunidades —incluyendo a los tópicos tradicionales, el acceso a créditos—, concentraciones de poder, relaciones disfuncionales de las familias, entre otras. En esta lógica, la perpetuación intergeneracional y la participación temprana en actividades económicas no obedecen solamente a la escasez de recursos. Por tanto, las opciones adecuadas para enfrentar el trabajo infantil desde esta postura, no plantean específicamente la separación de los niños del mercado laboral, sino la aplicación de programas que, regulando las ocupaciones de los menores, contribuyan a prevenir los abusos y maltratos a los que se encuentran expuestos al tener que asumir un papel productivo (Ace-

vedo González *et al.*, 2011; Cárdenas y Carabalí Hinestroza, 2015; Myers, 2001; Pedraza Avella y Ribero Medina, 2006).

Por último, la línea de pensamiento de la niñez tematiza tres cuestiones fundamentales: los derechos, el desarrollo y el bienestar del menor trabajador, con la peculiaridad de integrar los nuevos riesgos a que están expuestos los niños en un mundo globalizado (es el caso de la migración y la internacionalización de los delitos contra la niñez) y recuperando antiguos y persistentes tópicos como son la pobreza y la explotación. Es a partir de este mosaico de intereses que se orienta la búsqueda de información cualitativa que refiera a las experiencias vividas por los menores, sus necesidades y problemas prioritarios, así como las condiciones bajo las cuales son ocupados. En este marco se promueve el reconocimiento social tanto del niño como de sus actividades, y se insiste sobre la necesidad de comprender a profundidad a los menores y a las diferentes situaciones que estos atraviesan a la hora de generar políticas que encaren al trabajo infantil, planteando la posibilidad de incluir la opinión de menores en el diseño de aquellas iniciativas que buscan incidir directamente en sus realidades (Cárdenas y Carabalí Hinestroza, 2015; Gaitán Muñoz, 2006; Myers, 2001; Pedraza Avella y Ribero Medina, 2006).

Hasta aquí se ha visto que diversas son las vías de acceso y herramientas conceptuales para explicar e interpretar los problemas que entraña el trabajo infantil, destacando temáticas como la pobreza, los patrones culturales, la permisibilidad social, la falta de oportunidades, la escasez de cobertura, calidad y cumplimiento de la obligatoriedad de la educación, las lagunas y contradicciones existentes en las normativas jurídicas, las migraciones masivas y los conflictos internos.

Ahora, la perspectiva económica presenta consenso con otras miradas, al identificar diferentes determinantes del trabajo infantil que hacen presión por el lado de la oferta de fuerza de trabajo (Grootaert y Kanbur, 1995; Calderón Cuevas, 2003):

- a) El tamaño y composición del núcleo familiar y la asignación del tiempo del niño entre actividades laborales y no laborales.

Apartado que reúne, la cantidad de menores en la familia, la capacidad de producción de estos y de sus padres (especialmente de la madre) y lo que aquella representa fuera y dentro del hogar, así también el grado de sustitución posible entre el trabajo del adulto y el del niño (teniendo mayor peso nuevamente la labor de la mujer).

- b) Las características socioeconómicas de los jefes del hogar. Se agrupan aquí el nivel de educación de los padres y su situación laboral, la posesión de tierras y la magnitud de la explotación que sobre esta pueda realizarse, la posición de los hogares frente a las turbulencias económicas, así como restricciones de acceso a créditos.
- c) Las tendencias del mercado de trabajo: la estructura laboral determina la cantidad y tipo de mano de obra requerida, así como el nivel de los salarios en el mercado de trabajo tanto de los adultos como de las retribuciones otorgadas a los niños; factores que, a su vez, determinan la contribución de estos últimos a los ingresos del hogar.

En relación a la demanda, algunos contenidos primordiales (Grootaert y Kanbur, 1995; Calderón Cuevas, 2003) que se identifican son: la importancia del sector no formal de la economía y su relación con el sector formal, siendo el primero donde mayormente se concentra el trabajo infantil, y la tecnología de producción predominante que afecta —aumentando o disminuyendo— el grado de sustitución posible entre el trabajo del adulto y el del niño, dependiendo sus efectos sobre los procesos de producción.

En el marco analítico básico de la corriente económica, los efectos de las actividades económicas de los niños se insertan en el nivel micro de la familia y en el nivel macro del mercado de trabajo. A nivel micro, el trabajo infantil se enquista principalmente en la unidad familiar; los hijos de padres que en su infancia laboraron tienden a ingresar tempranamente al mercado de trabajo, aunado a ello existe un efecto de sustitución de la asistencia escolar por el trabajo, situa-

ciones que en conjunto o por separado crean escenarios donde la pobreza y exclusión se replican, y el trabajo infantil termina por transmitirse generacionalmente (Basu y Van, 1998; Quiroga Forero, 2005).

En efecto, los problemas que este fenómeno irradia sobre las relaciones salariales son la reducción de los salarios y el aumento de las tasas de desempleo de los adultos, principalmente en el caso de los trabajadores con escasa calificación. El trabajo infantil asalariado genera efectos negativos notables en las condiciones de los trabajadores adultos: presión sobre los salarios, aumento de tasas de desempleo (Anker, 2000) y ampliación de la base obrera sobre la que se produce o se transfiere valor. Esto primordialmente en el caso de los trabajadores con escasa calificación, dado que los niños son ocupados en mayor medida en actividades poco tecnificadas. En este punto, la teoría económica hace distinción entre actividades remuneradas y no remuneradas, pues sólo las primeras ejercerían presiones sobre la posición de la fuerza del trabajo adulta dentro de la estructura ocupacional; sólo quienes reciben un pago por sus servicios afectan propiamente al mercado de trabajo (Anker, 2000).

Los argumentos previos dejan fuera de consideración, desde el enfoque de los mercados de trabajo, por lo menos tres cuestiones que pueden arrojar luz sobre el deterioro de la condición obrera en el actual momento histórico y, en un plano más amplio, contribuir en el estudio de las formas concretas de reproducción de unidades familiares en condiciones de pobreza; cuestiones que han sido preocupación de disciplinas colindantes a la economía como la antropología, la sociología y los estudios con enfoque de género:

La primera, el carácter de *recurso barato*, no es la única vía por la cual las actividades de los niños contienen y presionan a la baja el salario de los trabajadores adultos, también es su disposición constante de entrar al mercado de trabajo en el momento en que sean requeridos, lo que implica un factor adicional de competencia para los trabajadores en activo, suscritos en las diversas ramas de la economía donde la población infantil es y puede ser ocupada.

La segunda ignora la importancia de los quehaceres domésticos, las tareas de cuidado y las labores no remuneradas, en emprendimientos familiares, realizadas por los niños que contribuyen a la reproducción física y social del grupo familiar. El aporte en este ámbito descarga a los adultos múltiples actividades, posibilitando la búsqueda, obtención o permanencia en un empleo remunerado, coadyuvando indirectamente a la asalarización de sus familiares, facilitando o auxiliando en la realización de labores por cuenta propia, en caso de no ser factible el ingreso al mercado estructurado de trabajo (Hernández Rivera, 2004; Maureira Estrada, 2007). Así, los esfuerzos infantiles dentro del hogar o en negocios familiares terminan instaurándose como prácticas de conservación y reproducción de la unidad doméstica, donde se produce una mercancía especialmente valiosa, capaz de generar un valor mayor al que ella misma contiene: la fuerza de trabajo.

La tercera y más importante: la participación de los niños en actividades económicas en espacios extra e intradomésticos hace posible que los adultos acepten recibir por su trabajo magras remuneraciones, por debajo de su valor de reproducción, pues sus condiciones de subsistencia —parcial o totalmente— se vinculan a diversos mecanismos de autosostenimiento (Margulis, 1980, Montoya, 1988): “la fuerza de trabajo ocupada en relaciones no capitalistas torna posible —en muchos casos— la reproducción del empleado en relaciones capitalistas, subsidiando así al capital y favoreciendo a una mayor tasa de plusvalía” (Margulis, 1980, p. 59). De modo tal que aquellos dispositivos donde se sitúa el trabajo infantil no son ajenos del todo a la lógica del capital, en la medida que se encuentran subordinados a la producción capitalista y son instrumento de valorización extraordinaria (Montoya, 1988).

La prehensión del trabajo infantil como fenómeno socioeconómico resulta más compleja cuando se intenta generar una articulación teórica y conceptual, pues tal tarea exige entender a la infancia que trabaja como parte de una estructura social particular, en sincronía con unas leyes de mercado que condicionan relaciones y prácticas colectivas, las cuales terminan por configurar la posición del niño en la

división del trabajo, la distribución generacional de los roles entre adultos y menores de edad; los conflictos de intereses que se producen entre poblaciones generacionales y el aporte realizado por los niños a la reproducción familiar (Gaitán Muñoz, 2006). los conflictos de intereses que se producen de su conexión con otras poblaciones generacionales y el aporte que éste realiza a la reproducción familiar (Gaitán Muñoz, 2006).

II. El trabajo de los niños hoy ¿necesario o conveniente?

Los ajustes estructurales asociados a la aplicación de políticas de corte neoliberal e impresos en el terreno laboral han producido fenómenos sociales tan graves como el desempleo estructural y la generalización de las ocupaciones asalariadas desprotegidas, que acentúan las contradicciones de clase y profundizan la explotación tan característica en la región a lo largo de su trayectoria capitalista (Pérez Sáinz, 2014).

Lo que debe responderse enseguida es: si los trabajadores adultos están compitiendo en abundancia por las plazas disponibles, si no hay empleo para todos, si cada vez más personas están en la informalidad, migrando entre fronteras, con desempleo de larga duración... ¿por qué los niños continúan sido emplazados en el mercado de trabajo? o ¿por qué cotidianamente se les empleo o bien se ocupan en actividades económicas ³ incluso al margen de la ley, cuando lo que lo que sobran son adultos que necesitan (objetiva y subjetivamente) realizar alguna actividad productiva? Si la respuesta parte del reconocimiento de un momento histórico donde los trabajadores disponibles sobran, y de que los niños en el aparato productivo no son indispensables, entonces se debe insistir en el cuestionamiento de por qué, y agregar otra pregunta: ¿para qué?

³ Ocupaciones independientes o autónomas, en referencia a los casos en que no son trabajadores subordinados que reciben un salario.

Se propone como punto de inicio, para una respuesta, que el desempleo estructural y el empleo precarizado son dos pilares de un mismo proceso histórico, distintivo de este ciclo del desarrollo del capital: un proceso de desvalorización de la fuerza de trabajo, que es consustancial al proyecto neoliberal, y forzoso para el cabal funcionamiento del esquema de crecimiento regional vigente. Es en este proceso de devaluación del trabajo humano que la ocupación infantil (sea asalariada o no, sea en la esfera productiva o reproductiva), sin ser necesaria, sí es conveniente a la lógica de acumulación. Es decir, en más de un sentido, el trabajo infantil es parte del proceso de devaluación del trabajo.

Desde luego, profundizar en la respuesta tiene enorme complejidad, especialmente ahora que el factor científico tecnológico hace parecer aún más prescindibles a los obreros operarios, y desdibuja la auténtica fuente de creación de valor (valores de uso y de cambio): el trabajo humano. De ahí que sea necesario hurgar en el sentido que tiene en la actualidad el uso empresarial de las innovaciones, como un factor implícito en el abaratamiento de la fuerza de trabajo, la flexibilidad laboral y la precarización del empleo.

Un componente relevante es la tecnificación y modernización de los procesos productivos que, administrados con criterios capitalistas —el conocimiento técnico-científico bajo el control del capital—, implican la sustitución indiscriminada del trabajo vivo (material-operativo), por trabajo general (inmaterial-científico), y el crecimiento excesivo del ejército industrial de reserva. Otro es el estancamiento y contracción del salario real, que tiene como secuela el empobrecimiento de amplios sectores de la población y su consecuente participación en mercados no regulados a fin de mejorar el ingreso familiar. Uno más es el desmantelamiento sindical y la desprotección jurídica y política de la clase trabajadora acolitada por el Estado, y la flexibilización como táctica de racionalización laboral.

Las readecuaciones del campo del trabajo apuntan concretamente a las diversas formas de reproducción del capital, establecidas en coyunturas particulares; cada modelo de acumulación se sostiene en un patrón tecnológico y este, a su vez, determina —al condensar los contenidos y los procesos productivos— las tendencias de valo-

rización del capital y la forma de división internacional del trabajo en un momento determinado. Así, las revoluciones tecnológicas aparecen cuando un tipo específico de tecnología ha dejado de ser funcional a la reproducción del capital. En tal sentido, este tipo de ajustes se relaciona con las grandes crisis del capitalismo. La permanencia del paradigma tecnológico que de ellas se deriva dependerá de su capacidad para mantener una tasa creciente y sostenida de plusvalor y de ganancias. Por ello, las transformaciones tecnológicas se centran en la generación de una nueva base técnica que renueve el ciclo de acumulación de capital y desarrolle las fuerzas productivas, el cual una vez consolidado se extiende a todas las ramas industriales hasta organizar y regir al conjunto de los sectores económicos. Ha sido ésta la vía seguida por el capitalismo contemporáneo para consolidarse como una forma de dominación mundial, donde se produce para el mercado global a partir de la concentración y centralización del avance tecnológico (Hernández Rivera, 2004; Mertens, 1990).

El camino a la globalización se consolidó —y continua haciéndolo— a partir del control de los medios de producción informáticos y comunicacionales, que automatizan gran parte de las fases de producción que se conectan y se extienden por todo el mundo; particularidad que habla de una marcada jerarquización y transferencia de valor entre unas regiones desarrolladas, donde el progreso tecnológico se produce y se monopoliza, y donde hay un polo subdesarrollado en el que predomina la maquila —espacio que hace posible subsumir a los trabajadores sin la mayor restricción— y un ensamble de manufacturas que reclama menos conocimientos y que supedita recursos naturales y fuerza de trabajo de las zonas donde se organiza el desarrollo tecnológico (Hernández Rivera, 2004; Osorio, 2012).

Los resultados de este proceso sobre el trabajo pueden ubicarse en dos niveles: tecnología de productos —contenidos del trabajo— y procesos y tecnología de organización —reordenamiento de los procesos de trabajo—.

En el primer plano, las transformaciones en los instrumentos de trabajo, guías del proceso de producción, dan lugar a la posibilidad

de cambiar la instrucción de las operaciones que se realizan, lo que habla de una polarización de conocimientos y habilidades, de una segmentación entre trabajadores no calificados y calificados, además de una disminución relativa de los trabajadores necesarios, derivada de la utilización de la tecnología para perfeccionar la técnica y disminuir el tiempo en la producción de las mercancías, así como de la creación de componentes primarios más resistentes, ligeros y flexibles que reducen significativamente tareas y oficios ligados a los insumos tradicionales. Y, como consecuencia, la amplificación del ejército industrial de reserva.

En el segundo, los avances científicos y sus desarrollos informáticos y comunicacionales han permitido la desvinculación del territorio de los procesos productivos; condición que favorece la captación de diferentes regiones del planeta de mercados cautivos y de materias primas (Mertens, 1990; Hernández Rivera, 2004; Hernández Rivera, 2006), y que es particularmente compatible con modalidades de mano de obra móvil y precaria (Moncayo Cruz, 2004).

En este marco general, el tránsito de la organización y gestión del trabajo taylorista-fordista:⁴ producción masiva y estandarizada con predominio de labores especializadas de reducida calificación, escasa rotación entre puestos de trabajo y estabilidad en el empleo, hacia la postfordista: producción simultánea y en pequeña escala con movilidad y polyvalencia de los trabajadores, alto componente tecnológico y flexibilidad en las relaciones salariales, se vincula íntimamente a los cambios en las condiciones de existencia material y social del trabajador asalariado. En tanto que los procesos de trabajo se articulan a un modelo de crecimiento económico específico, el cual además de generar reformas en las relaciones entre los diversos agentes productivos, modifica la asignación de bienes y servicios sociales. Siguiendo este rumbo, la implementación de políticas neoliberales desde los años ochenta en el territorio latinoamericano exigió una transformación radical de la relación capital-trabajo, configurada en el patrón indus-

⁴ Fordismo idiosincrásico en América Latina (Novick, 2000). Sobre este concepto ver de Novick (2000, pp. 123-144).

trializador al amparo del Estado desarrollista, al ser ésta acusada de provocar una influencia negativa en la tasa de ganancia.

La intervención llevada a cabo, en el marco del modelo de libre mercado, puso el acento en determinados postulados —que asumen la rigidez de las relaciones de trabajo y los costos de la mano de obra que de ella se derivan—⁵ como las principales causas de las crisis productivas y de los problemas que se generan al interior del mercado de trabajo, desatendiendo con ello la asimetría existente entre demanda y oferta de fuerza laboral inherente al subdesarrollo capitalista, y asumiendo desde tal razonamiento y justificación que las medidas necesarias para contrarrestar las contradicciones internas de la estructura de trabajo, en el neoliberalismo, eran la flexibilización y la desreglamentación contractual de sus relaciones.

Operó entonces, desde el Estado, un reordenamiento de las formas clásicas de organización de la producción y de los mecanismos de incorporación de la fuerza laboral al mercado en instancias cada vez más desiguales (Moncayo Cruz, 2004; Castillo, 2009), lo que dio paso a “nuevas formas sobre las cuales continúa edificándose la relación de explotación y dominación” (Moncayo Cruz, 2004, p. 228). Los reajustes han tenido entonces como objetivo aumentar la ganancia a partir de una reducción significativa de los costos de la mano de obra; a partir del surgimiento de nuevos tipos de ocupaciones desprotegidas, y de la agudización de ciertas formas tradicionales de explotación, subordinación y dependencia del trabajo, consumadas en figuras como la subcontratación, el trabajo a domicilio y del trabajo en negro o clandestino (Moncayo Cruz, 2004), donde el valor de mercado del salario puede ser incluso menor al necesario para la reproducción —física y social— del trabajador y su hogar.

En esta lógica, la estrategia de flexibilización y precarización —elementos centrales de la relación salarial contemporánea— del trabajo representan la naturalización y profundización de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo.⁶ A partir de una disminución ab-

⁵ Lo que implicaría elevados costos de contratación y despido, grandes erogaciones en razón de seguridad social y una fuerte presencia actividad sindical (Castillo Fernández, 2009).

⁶ La flexibilización del trabajo implica la eliminación de los mecanismos de control que impiden el

soluta del producto social, recibido en forma de salario, la cual no solo significa una reducción de los bienes salariales necesarios para la reproducción, sino que su insinuación más clara es el traspaso de parte del fondo de consumo de los trabajadores al fondo de acumulación del capital (Hernández Rivera, 2004; Osorio, 2006; Sotelo Valencia, 2012).

Son precisamente estas condiciones las que modifican la organización y los contenidos del trabajo e impulsan con mayor vigor la acumulación del capital, sustentada en el desarrollo de las fuerzas productivas, en la intensificación de la explotación del trabajo y en la imposición de la competencia por la disminución de costos. Modalidades que representan las tendencias laborales excluyentes propias de la época actual, expresadas en la reducción dramática de los salarios; que representan el predominio de estilos de trabajo atípico con alto contenido de precariedad sobre el empleo asalariado tradicional; la constante e incremental generación de un ejército de reserva que, además de validar la reducción de los salarios ante una sobreoferta de trabajadores, posibilita el reemplazo permanente de la fuerza laboral, intensifica la competencia entre trabajadores y limita las exigencias de la fuerza productiva empleada (Figuroa Sepúlveda, 1986; Osorio, 2012), y el deterioro vertiginoso de las garantías sociales (Hernández Rivera, 2004; Mertens, 1990; Osorio, 2012). Así es como se ha venido empujando tanto al desempleado como al asalariado contemporáneo a situaciones de visible precariedad, situándoles incluso en una condición de absoluta redundancia en relación al proceso de valorización del capital.

Es justo a partir de la complejidad de los nuevos procesos de acumulación y valorización del capital y su consecuente impacto en las formas de categorización, organización y remuneración del trabajo que el modo actual de organización social productiva evidencia: 1) una inestabilidad reflejada en la sustitución de los trabajadores de planta con contrato indefinido por trabajadores temporales, a plazo fijo o subcontratados; 2) una depresión de la tasa fija del salario y el

abuso sin límites de la fuerza de trabajo a partir de la disminución del salario; la reorganización de procesos productivos, la rotación de funciones y libre contratación y despido del personal. Sin embargo, no todo proceso de flexibilización deriva en precarización. (De la Garza, 2000; Bonofiglio y Fernández, 2003). Entre tanto, la precariedad del trabajo alude a la pérdida continua de derechos sociales y contractuales (incluyendo el deterioro de los salarios) de los trabajadores.

aumento de la proporción variable sujeta a la productividad individual; 3) unos niveles salariales al límite o bajo el mínimo de subsistencia; 4) la no dependencia de un empleador único; 5) la descentralización de las relaciones física y psicológica del trabajador —al no tener ni seguridad social ni un lugar laboral establecido— y 6) una mínima o nula posibilidad de ejercer derechos sindicales y de negociación colectiva (Acosta Reveles, 2010; Castillo Fernández, 2009; Julián Vejar, 2008).

Se transforma, entonces, el contenido y la naturaleza de los procesos de trabajo, las relaciones laborales y los requerimientos en términos de calificación; situación que deriva en una división de los trabajadores que va más allá de la simple separación relacionada con los niveles de capacitación: la división actual implica la polarización de la estructura de puestos de trabajo, acompañada de una segmentación y competencia entre obreros (Hernández Rivera, 2004; Mertens, 1990).

Como evidencia: la demanda de trabajo contemporánea privilegia la incorporación laboral de las mujeres y los jóvenes por ser poblaciones que representan una fuerza de trabajo de fácil rotación y manejo, sindicalmente menos organizada, más barata en referencia al obrero tradicional —que gradualmente pierde prerrogativas legales— y, al mismo tiempo, más precaria al percibir —en ocasiones cada vez más habituales— ingresos inferiores al salario mínimo, lo que facilita su explotación (Castillo Fernández, 2009); fragmentación que “se sobrepone a la ya existente, en el mercado de trabajo, entre quienes tienen empleo y no lo tienen” (Novick, 2000, p. 34).

Es así que el modelo de vínculos salariales de esta época se ha perfilado desde dos rutas: una formal, a través de un cambio de la legislación laboral, y otra de facto (Mora Salas, 2005), asociada a la aparición de nuevas prácticas de vinculación a través de integraciones indirectas, irregulares e inestables al proceso productivo y a la ampliación de actividades de autoempleo al margen del ámbito regulado de la economía. Es a través de esta segunda ruta que el trabajo infantil se aloja con gran facilidad.

Pero hay una interconexión entre ambos recorridos, pues la participación de los niños en espacios económicos se inscribe en la lógica

propia de la explotación de la fuerza de trabajo adulta (Hernández Rivera, 2004). La existencia de un importante contingente de población —sobrante a las necesidades de valoración del capital, y su consecuente dificultad, muchas veces imposibilidad, de garantizar tanto la reposición cotidiana de energía como la reproducción y sustitución generacional de su familia a lo largo del ciclo vital— se constituye en la base directa de la participación temprana en actividades económicas (Hernández Rivera, 2004; Seiffer, 2011). Entre tanto, el Estado se encuentra cada vez más distante de las necesidades de reproducción social de las familias (Marguilis, 1980; Rico y Maldonado, 2011; Saraví, 2006).

En tiempos de crisis, que se traducen en un alto y constate desempleo, es que los niños se plantean —por sí o impulsados por terceros— la posibilidad contribuir en la satisfacción de las necesidades prioritarias del núcleo familiar, tolerando con ello diversas formas de explotación.⁷ Un escenario donde concurren dinámicas de exclusión, son niños y son pobres, y de diferenciación de su fuerza de trabajo en relación con la fuerza adulta (Julián Vejar, 2008). Procesos que les colocan en desventaja social, manifestada en una visión de inferioridad del niño frente al adulto y en una posición material de profunda dificultad. La sobreprecarización del trabajo de los menores, a partir de la preexistencia de motivaciones y necesidades objetivas de vivir, lleva a afirmar que ésta responde a una doble discriminación que combina clase —hijos de trabajadores— y grupo etario —niñez— (Julián Vejar, 2008; Vélez, 2008).

En sintonía y sumados al conjunto de transformaciones descritas, se registran además cambios —en la dimensión territorial de las fuentes de acumulación— que asumen la reproducción del capital, expresados en el uso que se hace de los espacios geográficos, así como en la estructura sectorizada del empleo con manifestaciones y articulaciones espaciales particulares. Procesos de reprimarización y especialización productiva, concentrados en diversas dinámicas (ruptura de cadenas

⁷ “El propósito de la producción capitalista es el aumento del monto absoluto de la ganancia, el cual puede seguir creciendo a pesar de la baja de la tasa de ganancia. Esto es posible por la existencia de un ejército industrial de reserva que, como planteó Marx, presiona los salarios a la baja, lo que permite aumentar la plusvalía(...) En momentos de crisis el ejército industrial de reserva toma la forma de desempleo” (Damián, 2015, p. 161).

productivas internas; explotación intensiva de los recursos naturales; desregulación de los mercados rurales, proyección de los sistemas productivos hacia el exterior; tercerización de la economía; instauración de nuevos pivotes de crecimiento como el turismo; y, fundamentalmente, la posibilidad de competir en el comercio internacional, basada —más que en el desarrollo y cambio tecnológico— en la depresión constante de los salarios) exhiben la adecuación impuesta de los territorios a la lógica del capital (Martínez Casas y Bejarano Rodríguez, 2011).

Cambios evidentes en la estructura laboral: el declive relativo del empleo en el sector público, la empleabilidad como utopía laboral del neoliberalismo, la emergencia del desempleo estructural y, sobre todo, la precarización generalizada de las relaciones salariales afectaron la estructura ocupacional de las ciudades (Pérez Sáinz, 2014). Si en el pasado, bajo el marco del modelo de crecimiento hacia dentro vía industrialización de sustituciones, los cambios fueron impulsados por la industria, hoy estos son alentados al cobijo de patrón de crecimiento hacia fuera por apertura de mercados del sector terciario, donde destacan actividades de baja productividad y altos niveles de subempleo e informalidad (Pérez-Capera, 2014).

Así también, la dinámica productiva en la agricultura se alteró drásticamente: transformaciones en los patrones de cultivo, requerimientos de mano de obra con características cada vez más específicas, introducción de cultivos genéticamente modificados y uso de mayores cantidades de agroquímicos y de nueva tecnología representan las estrategias de modernización agraria y de desarrollo rural de la nueva época, orientadas preferentemente a las medianas y grandes unidades de producción. Transiciones que endurecieron la dualización estructural del sector agrario y profundizaron la vulnerabilidad que históricamente ha caracterizado al trabajo en los campos latinoamericanos (Acosta Reveles, 2010; García Pascual, 2003).

A las alteraciones acontecidas en el mundo del trabajo y a las situaciones específicas en los medios urbano y rural, se suma la intensificación del fenómeno de migración transnacional y nacional, temporal, circular o permanente con fines de empleo: una afanosa búsqueda que normalmente converge en aquellos sectores caracterizados por altos

ritmos de explotación o en terrenos, en los cuales —dadas las condiciones irregulares de tránsito o permanencia— posibilitan mayores abusos sobre quienes han sido expulsados de lugares donde productivamente ya no son necesarios.

La agricultura y el comercio informal son dos espacios que concentran la presencia de los niños latinoamericanos, y a los cuales se suma la migración con fines de ocupación —como respuesta a la negación de un espacio productivo en el lugar de origen—, que puede asumir diferentes modalidades: 1) la migración familiar; 2) los niños que migran de forma autónoma y 3) los niños que los padres migrantes han dejado atrás. En cualquier caso son indicadores de las crónicas condiciones de los trabajadores adultos, y de experiencias de vida que configuran y dan contenido a las realidades socioeconómicas y de fragilidad que soporta hoy la infancia.

Frente a la ausencia de políticas económicas que auténticamente se comprometan a generar empleos de calidad, las actividades por cuenta propia se propagan convirtiéndose en respuesta individual y de las familias ante un mercado de trabajo excluyente. Por su parte, el mercado laboral, espacio de encuentro entre oferta y demanda radicalmente descompensado, torna más ardua la competencia a través de reformas que destruyen la contratación colectiva, que legalizan la flexibilización, que desarticulan la organización sindical y promocionan la tercerización no solo de la producción de bienes y servicios, sino de las propias relaciones laborales (Castillo Fernández, 2009; Julián Vejar, 2008).

Gradualmente, la liberalización económica y el reordenamiento institucional de los mercados van concretando la devaluación del trabajo asalariado en activo, por la vía de la reducción de las remuneraciones directas e indirectas y, en consecuencia, de la degradación de las condiciones de vida de los trabajadores. A ello ha contribuido el Estado al dismantelar los dispositivos de protección y seguridad social que lo caracterizaron en el periodo desarrollista.

Se configura de este modo un horizonte donde se condesan y traslapan desigualdades históricas, padecidas por las poblaciones latinoamericanas, y el surgimiento de procesos que forjan nuevos tipos de

desigualdades —dinámicas—, las cuales son resultado directo de la organización productiva contemporánea y de la forma que adquiere la estructura de clases y oportunidades, acorde con ese carácter específico de la explotación adicional de la fuerza de trabajo. Marco ideal en el que el agregado de desventajas —estructurales y dinámicas— exhibe un efecto mucho más heterogéneo y focalizado para aquellos sectores sociales con mayores carencias (Bayón y Saraví, 2006; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004).

Desde esta plataforma de inequidades “la discontinuidad de los recursos, el desempleo, la precariedad laboral y la pobreza se refuerzan, constituyendo circuitos de privación difícilmente reversibles” (Bayón y Saraví, 2006, p. 88). Es por eso que en la actualidad, la desigualdad y exclusión social ampliadas no se definen sólo por una falta o precaria inserción en el mundo del trabajo, sino por un estado general de desarraigo social y déficit en el ejercicio de los derechos humanos más básicos. No obstante, todo ello se encuentra anclado a un derecho fundamental que el Estado ya no se plantea atender: el derecho al trabajo, a un trabajo digno. Lo que no es un problema menor, pues el trabajo formal asalariado es precondition de la integración social de los sujetos (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004), por ser el recurso central del que dependen los hogares para garantizar sus niveles de bienestar (Mora Salas, 2005).

Conclusiones

El objetivo de esta contribución ha sido en principio situar el estado del debate académico e institucional sobre el trabajo infantil (su conceptualización en extremo compleja y atravesada de continuo por criterios éticos y subjetivos), así como esbozar las rutas disciplinarias de arribo para la comprensión, cuantificación y manejo del problema. Se insiste enseguida en el imperativo de poner en el centro del análisis los factores estructurales que inducen al arribo de los menores a las actividades productivas, en un momento histórico que como tendencia

presenta la singularidad de excluir a los adultos de los mercados de trabajo acotados nacionalmente. Ello equivale a pronunciarse por nutrir la discusión interdisciplinaria con los aportes de las ciencias política y económica, con un enfoque crítico que efectivamente se disponga a adentrarse en las raíces sociales y remotas del problema. Sin desdeñar las contribuciones (con énfasis jurídico, antropológico, sociológico, entre otras, que abonan a la discusión y resolución de todo lo que el trabajo infantil implica —especialmente en sus manifestaciones más crudas y censurables—, es preciso interrogar enérgicamente respecto al posicionamiento estatal que avala el deterioro de la condición obrera.

Habiendo explorado en las condiciones económicas, sociales e incluso tecnológicas, que han llevado a la flexibilización y precariedad laboral como fenómenos generalizados y de alcance global, se puede inferir que los desequilibrios imperantes en los mercados han sometido a las familias de la clase obrera a un desgaste, y que las unidades domésticas finalmente tienen que procurar su subsistencia a partir de los activos con que cuentan. Es, en ese sentido, que pueden entenderse las estrategias familiares de adaptación, para adicionar recursos a sus devaluados salarios, o el ejercicio de actividades autónomas para obtener un ingreso diario. Prácticas como las de intensificación o extensión del trabajo familiar a través de ampliación de jornadas; incorporación de un mayor número de miembros en el mercado de trabajo o reasignación de labores de cuidado, indistintamente del género o edad; migraciones locales o internacionales con fines de empleo, y la modificación de las pautas de consumo, entre otras. Éstas y probablemente otros mecanismos son parte de los esfuerzos de los hogares por obtener los medios necesarios para su subsistencia y garantizar el mantenimiento biológico de sus integrantes. El trabajo infantil se constituye entonces como un dispositivo más de los que disponen las familias, para compensar la escasez de ingresos o la carencia de trabajos estables y protegidos.

Pero el trabajo infantil no puede ser comprendido a plenitud sin ser situado en el marco de un patrón salarial históricamente definido.

Así, los niños han sido emplazados hoy a intervenir activamente en las relaciones de producción y de reproducción social, es decir, en la esfera doméstica o fuera de ella, entrañando una forma concreta de explotación no necesaria, pero funcional, y conveniente a la acumulación capitalista. Es funcional y conveniente porque, finalmente, la mano de obra infantil se constituye como fuente adicional de extracción de plusvalor, por su bajo precio, cuando es asalariada; y porque, aun en el campo del autoempleo, hace posible la disminución de la retribución que se entrega a los obreros adultos; en cualquier caso, la existencia del trabajo infantil se presenta beneficiosa para el capital.

La vinculación de los niños a espacios económicos, ya sea en producción de bienes transables, servicios demandados o labores de cuidado, dentro o fuera del ámbito doméstico, remite tensiones diversas que de manera sectorizada o en conjunto influyen en los tres niveles del patrón salarial: producción, circulación y reproducción. Y más exactamente, dependiendo de las especificidades que esta inserción adopte, ocasiona impactos negativos sobre la posición de la fuerza del trabajo adulta en la estructura ocupacional. El trabajo infantil asalariado genera efectos negativos en las condiciones de trabajado de los adultos: presión sobre los salarios, aumento de tasas de desempleo, (Anker, 2000) y ampliación de la base obrera sobre la que se produce o se transfiere valor. Esto principalmente en el caso de los trabajadores con escasa calificación, dado que los niños son ocupados en actividades poco tecnificadas. Por otra parte, el uso del trabajo de los niños puede llegar a ocasionar una ganancia más allá del punto en el que se recupera su valor —originando un beneficio igual o mayor al de un trabajador adulto— por la que se paga el precio más barato del mercado, así se posibilita una creación extraordinaria de plusvalor, proceso que se inscribe directamente en el espacio de la producción.

El carácter de *recurso barato* no es la única vía por la cual las actividades de los niños contienen y presiona a la baja el salario de los trabajadores adultos, también es la disposición constante de entrar al mercado de trabajo en el momento en que sean requeridos; lo que implica un factor adicional de competencia para los trabajadores, en activo, suscri-

tos a las diversas ramas de la economía, donde la población infantil es y puede ser ocupada sea en el campo o en la ciudad con formas, características e implicaciones diferenciales. Adicionalmente, la contribución por parte de los niños en labores de existencia (física y social) descarga a los adultos de labores domésticas, posibilitando la búsqueda, obtención o permanencia de estos en un empleo remunerado.

Fuentes consultadas

- Acevedo González, K., R. Quejada Pérez y M. Contreras (2011), “Determinantes y consecuencias del Trabajo Infantil”, *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 19(1), pp. 113-124. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v19n1/v19n1a07.pdf>
- Acosta Reveles, I. L. (2010), *América Latina: capital, trabajo y agricultura en el umbral del tercer milenio*, México, Miguel Ángel Porrúa y Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Alba-Meraz, A. R. (2016), “Fundamentos para una revisión del lenguaje jurídico del trabajo infantil a partir de la noción kantiana de dignidad”, *Quaest. disput*, 9(19), pp. 142-159.
- Anker, R. (2000), “La economía del trabajo infantil. Criterios para su medición”, *Revista Internacional del Trabajo*, 119(3), pp. 283-310.
- Arriola, J. y L. Vasapollo (2005), “El conflicto capital-trabajo en las nuevas condiciones de acumulación mundial”, *Lan Harremannak*, núm. 12, pp. 17-24.
- Basu, K. y P. H. Van (1998), “The economics of child labor”, *The American Economic Review*. Recuperado de http://qed.econ.queensu.ca/pub/faculty/sumon/basu_childlabor.pdf
- Basu, K. (2003), “Economía del Trabajo Infantil”, *Investigación y Ciencia*, 327, pp. 63-69.
- Bayon, M. y G. Saraví (2006), “De la acumulación de desventajas a la fractura social”, en G. Saraví (ed.), *De la pobreza a la exclusión: continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*, Buenos Aires, Argentina, Prometeo Libros, pp. 55-93.
- Bértola, L. y J. Ocampo (2010), *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una*

- historia económica de América Latina desde su independencia*, Madrid, Secretaría General Iberoamericana.
- Bonofiglio, N. y A. L. Fernández (2003), “Sí, Señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa”, en J. Lindenboim (comp.), *Trabajo, desigualdad y territorio*, pp. 115-132, Recuperado de <http://www.aset.org.ar/congresos/6/archivosPDF/grupoTematico01/002.pdf>
- Bouzas Ortiz, J. (2013), *Empacadores de tiendas de autoservicio*, Publicación Electrónica Instituto de Investigaciones, Universidad Nacional Autónoma de México, 51 (8), 51-56. Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3582/11.pdf>
- Calderón Cuevas, E. (2003), “Trabajo Infantil, justicia distributiva y economía del bienestar”, *Revista Internacional del Sociología*, núm. 36, pp. 33-57. Recuperado de <http://revintsociologia.revistas.csic.es/index.php/revintsociologia/article/view/313/320>
- Cárdenas Prieto, E. y B. Carabalí Hinestroza (2016), “Análisis Económico de la diferencia en la probabilidad de trabajo infantil en afrocolombianos y no afrocolombianos”, *Economía Aplicada*, 20(1), pp. 119-137. Recuperado de <http://www.revistas.usp.br/ecoa/article/viewFile/111683/109856>
- Carreño, C. I. (2014), “Aportes a la constitución de la noción de protección infantil”, en J. Martínez y N. Ospina (eds.), *Pensar las infancias: realidades y utopías*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana.
- Castillo Fernández, D. (2009), *Los nuevos trabajadores precarios*, Universidad Autónoma del Estado de México y Miguel Ángel Porrúa.
- Castillo-Gallardo, P. (2015), “Desigualdad e infancia: lectura crítica de la historia de la infancia en Chile y en América Latina”, *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 13 (1), pp. 97-109. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Columbia/alianza-cinde-umz/20150511073626/PatriciaCastillo.pdf>
- Damián, A. (2015), “Crisis global, económica, social y ambiental”, *Revista Estudios Demográficos y Urbanos*, 30(1), pp. 159-199. Recuperado de <http://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=31242738006>

- De la Garza, E. (2000), “El papel del concepto del trabajo en la teoría social del siglo xx (15-33)”, en E. De la Garza (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México, Colegio de México.
- Díaz, J. (2007), *El trabajo infantil en Guatemala. Actitudes, creencias y significado del trabajo infantil a comienzos del Siglo XXI*, Madrid, Universidad Pontificia de Salamanca.
- Duarte, N. (2013). “A los roles se les quemó la piel”: estereotipos y estrategias laborales de hombres y mujeres “negras (os)”, en un barrio pobre de la periferia de Bogotá. Recuperado de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4705/1016022305-2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Figueroa Sepúlveda, V. M. (1986), *Reinterpretando el subdesarrollo. Trabajo general, clase y fuerza productiva en América Latina*, México: Siglo XXI y Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) (1989), *Convención sobre los Derechos del Niño*. Recuperado de <https://www.unicef.org/argentina/spanish/7.-Convencionsobrelsderechos.pdf>
- Gaitán Muñoz, L. (2006), “La nueva sociología de la infancia. Aportaciones de una mirada distinta”, *Revista Política y Sociedad*, 43(1), pp. 9-26. Recuperado de <http://beceneslp.edu.mx/PLANES2012/6o%20Sem/El%20ni%F1o%20como%20sujeto%20social/Materiales/U%20de%20A%20I/La%20nueva%20sociolog%EDa%20de%20la%20infancia.pdf>
- García Pascual, F. (2003), “La agricultura latinoamericana en la era de la globalización y de las políticas neoliberales: Un primer balance”, *Revista de Geografía*, núm. 2, pp. 9-36. Recuperado de <http://www.raco.cat/index.php/RevistaGeografia/article/view/46130>
- Gilly, A. y R. Roux (2015), “El despojo de los cuatro elementos. Capitales, tecnologías y mundos de la vida”, en A. Gilly y R. Roux, *El tiempo del despojo, siete ensayos sobre un cambio de época*, México, Ítaca, pp. 131-164.
- Grootaert, C. y R. Kandur (1995), “Perspectiva económica del trabajo infantil”, *Revista Internacional de Trabajo*, 114(2), pp. 211-229.
- Guillén R., A. (2008), “Modelos de desarrollo y estrategias alter-

- nativas en América Latina”, en E. Correa, J. Deniz y A. Palazuelos, *América Latina y desarrollo económico*. Recuperado de http://www.centrocelsofurtado.org.br/arquivos/image/201108311505340.A_GUILLEN3.pdf
- Hernández Rivera, E. (2004), *Una crítica a la definición convencional del trabajo infantil*, tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Hernández Rivera, E. (2006), “Una crítica a la definición convencional del trabajo infantil”, *Mundo Siglo XXI*, núm. 5, pp. 24-40. Recuperado de <http://132.248.9.34/hevila/MundosigloXXI/2006/no5/2.pdf>
- Instituto de Estudios sobre Conflictos y Acción Humanitaria (IECAH), (2010). Recuperado de <http://www.iecah.org/index.php/boletiniecay/analisis/633-trabajo-infantil-una-realidad-compleja>
- Jaramillo García, E. Red Latinoamericana de Maestrías en Derechos y Políticas Sociales de Infancia y Adolescencia (2007), *Los niños del Perú: ¿los nuevos “condenados de la tierra”, en pleno siglo XXI? a propósito de la promesa del cambio responsable* pp. 1-39. Recuperado de http://redmaestriasinfancia.org/r3d-M4Es7-3xT3rNaD0-U3C/wp-content/uploads/2011/06/14_Los_ninos_del_Peru.pdf
- Julián Vejar, D. (Octubre), “Trabajo infantil. Combinación de factores y relaciones sociales de precarización del trabajo en la sociedad neoliberal”, *Cuadernos de Estudios del Trabajo*, núm 11. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/14432533/Trabajo-Infantil-en-El-Neoliberalismo#scribd>
- Levison, D., J. Hoek, D. Lam y S. Duryea (2007), “El trabajo Infantil Intermitente, su medición y su importancia”, *Revista Internacional de Trabajo*, 126(3-4), pp. 243-277.
- Leyra, B. (2004), *Trabajo Infantil femenino: niñas trabajadoras en Ciudad de México*, tesis de doctorado, España, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencia Política y Antropología.
- Llobet, V. (2012), “Una lectura sobre el trabajo infantil como objeto de estudio. A propósito del aporte de Viviana Zelizer”, *Desarrollo Económico*, 52(206), pp. 311-328. Recuperado de <https://www.aacademica.org/valeria.llobet/81>

- Manses, E. (2013), “El trabajo infantil en la Argentina 1900-1945. Miradas contradictorias y políticas controversiales”, *Revista Estudios Sociales*, núm. 45, pp. 131-166. Doi: <https://doi.org/10.14409/es.v45i1.4455>
- Margulis, M. (1980), “Reproducción social de la vida y reproducción del capital”, *Nueva Antropología*, 4(13-14), pp. 47-64. Recuperado de <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/nueva-antropologia/article/view/14283/12736>
- Marquéz Chavéz, J. *Aspectos jurídicos sobre el trabajo de menores de edad*, tesis de maestría, México, Universidad Autónoma de Nuevo León. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/5539/1/1020150317.PDF>
- Martínez Casas. E. A. y C. F. Bejarano Rodríguez (2013), “El patrón de acumulación neoliberal en América Latina y Colombia: evolución y crisis”, *Documentos de Trabajo*, núm. 9, pp. 1-61.
- Maureira Estrada, F. (2007), “El trabajo infantil: una aproximación antropológica”, en D. Robichaux (comp.), *Familia y diversidad en América Latina: Estudios de caso*, pp. 275-285. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20101011111019/david.pdf>
- Mendizábal G. (2015), “Regulaciones del trabajo infantil”, *Revista Inventio*, pp. 37-43. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3636125.pdf>
- Meza Padilla, E. (2007). El trabajo tiene una propuesta democrática para todos. Tesis para obtener el grado de doctor en Ciencia Política, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Mertens, L. (1990), *Crisis económica y revolución tecnológica. Hacia nuevas estrategias de las organizaciones sindicales*, Caracas, Venezuela, Nueva sociedad.
- Moncayo Cruz, V. M. (2004), “El trabajo y la explotación capitalista hoy”, en J. Estrada Álvarez, *Teoría y acción política en el capitalismo actual: memorias del iv Seminario Internacional Marx Vive*, pp. 227-260. Recuperado de http://www.espaciocritico.com/sites/all/files/libros/mrxv4/09_moncayo.pdf
- Montoya, A. (1988), “La subsunción indirecta del trabajo en el capital (su necesidad teórica)”, *Realidad Económico-social*, núm. 1, pp.

- 57-77. Recuperado de: <http://www.uca.edu.sv/revistarealidad/archivo/4eaac385c2fe8lasusubsuncion.pdf>
- Mora Salas, M. (2005), "Ajuste y empleo: notas sobre la precarización del empleo asalariado", *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*, 2(108), pp. 27-39. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15310803>
- Moreno Márquez, G. (2010), "Empleo y ciudadanía. Propuesta de debate para una relación en la encrucijada", *Revista Aspectos sociolaborales de la crisis*. Revista de relaciones laborales Lan-Harremanak, (20-21), 181-202. Recuperado de http://www.ehu.es/ojs/index.php/Lan_Harremanak/article/view/2171/0
- Myers, W. (2001), "Valuing Diverse Approaches to Child Labour", en B. White y K. Lieten (eds.), *Understanding Child Labour, Child Labour Policy Options*, Aksant Academic Publishers, pp. 5-12.
- Noguera Ramírez, C. E. y Dora L. Marín Díaz (2007), "La infancia como problema o el problema de la infancia", *Revista Colombiana de Educación*, núm. 53, pp. 106-126. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/4136/413635247006.pdf>
- Novick, M. (2000), "La transformación de la organización del trabajo", en E. De la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, pp. 123-144. Recuperado de <http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/51932.pdf>
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2016a), *Panorama laboral 2016 de América Latina y el Caribe*. Recuperado de http://www.ilo.org/americas/publicaciones/panorama-laboral/WCMS_537803/lang--es/index.htm
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2016b), *Cinco claves para acelerar la reducción del trabajo infantil en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://staging.ilo.org/public/libdoc/ilo/2016/490092.pdf>
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2015), *Informe mundial sobre trabajo infantil. Allandar el camino hacia el trabajo decente para los jóvenes 2015*. Recuperado de http://www.ilo.org/ipecc/Informationresources/WCMS_372648/lang--es/index.htm
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2014), *Trabajo infantil. Ma-*

- nual para estudiantes*. Recuperado de <http://www.ilo.org/ipeinfo/product/viewProduct.do?productId=1040>
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2013), *Medir los progresos en la lucha contra el trabajo infantil. Estimaciones y tendencias mundiales entre 2000 y 2012*. Recuperado de http://white.lim.ilo.org/ipec/documentos/medir_los_progresos_en_la_lucha_contra_el_ti.pdf
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2016), *Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.sela.org/media/2262361/agenda-2030-y-los-objetivos-de-desarrollo-sostenible.pdf>
- Osorio, J. (2006), “Biopoder y biocapital. El trabajador como moderno homo sacer”, *Nueva Época*, 19(52), pp. 77-98. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59505205>
- Osorio, J. (2012), “América Latina bajo el fuego de las grandes transformaciones económicas y políticas”, *Política y Cultura*, núm. 37, pp. 65-84. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-77422012000100004
- Pavaez, I. (2012), “Sociología de la Infancia: las niñas y los niños como actores sociales”, *Revista de sociología*, núm. 27, pp. 81-102. Recuperado de <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/sociologia/articulos/27/2704-Pavez.pdf>
- Pedraza Avella, A. y R. Ribero Medina (2006), “El trabajo infantil y juvenil en Colombia y algunas de sus consecuencias claves”, *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 4(1), pp. 1-28. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-715X2006000100008
- Pedraza Gómez, Z. (2006), “El trabajo infantil en clave colonial: consideraciones histórico-antropológicas”, *Nómadas*, núm. 28, pp. 80-90. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/1051/105115241009.pdf>
- Pérez Sáinz, J. P. (2014), *Mercados y Barbaros. La persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*. Recuperado de

- http://biblioteca.clacso.edu.ar/Costa_Rica/flacso-cr/20150204012518/mercados_barbaros.pdf
- Pérez Sáinz, J. P. (2016), “Globalización y relaciones asalariadas en América Latina. Entre la generalización de la precariedad y la utopía de la empleabilidad”, en D. Castillo Fernández, N. Baca Tavira y R. Torado Cavallero (coords.), *Trabajo Global y desigualdades en el mercado laboral*, pp. 19-33. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20160225024249/TrabajoGlobal.pdf>
- Pérez Sáinz, J. P. y M. Mora Salas (2004), “De la oportunidad del empleo formal al riesgo de la exclusión laboral. Desigualdades estructurales y dinámicas en los mercados latinoamericanos de trabajo”, *Revista Alteridades*, 14(28), pp. 37-49. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/747/74702804.pdf>
- Pérez-Capera, Y. (2014), *Expresiones de la exclusión urbana en el subdesarrollo. Un caso de estudio en Guadalupe-Zacatecas*, tesis de licenciatura, México Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Quiroga Forero, B. M. (2006), “Trabajo infantil en niños y jóvenes beneficiarios del programa familias en acción: una evaluación de impacto”, *Archivos de economía*. Recuperado de http://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/11445/1098/2/Co_So_Diciembre_2006_Quiroga.pdf
- Segura Calvo, S. E. (2013), *Aspectos políticos del trabajo infantil en América Latina: derechos humanos, ciudadanía e integración*, tesis de maestría, Universidad Católica de Colombia y Università Degli Studi Di Salerno de Italia.
- Seiffer, T. (2012), “Condiciones de vida y política social en un barrio “típico” del Gran Buenos Aires, 2002-2007”, *Trabajo social*, núm. 3, pp. 104-123.
- Sotelo Valencia, A. (2012), *Los rumbos del trabajo. Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*, Universidad Nacional Autónoma de México y Miguel Ángel Porrúa.
- Suriano, J. (1990), “Niños trabajadores. Una aproximación al trabajo infantil en la industria porteña de comienzos del siglo”, en D. Armus, (comp.), *Mundo urbano y cultura popular. Estudios de historia social argentina*, Buenos Aires, Argentina, Suramerica-

na, pp. 251-279.

United States Department of Labor [DOL] (2015), *Findings on the Worst Forms of Child Labor*. Recuperado de <https://www.dol.gov/agencies/ilab/resources/reports/child-labor/findings>

Vélez, A. T. (2008), “El trabajo infantil, del capitalismo pesado al capitalismo liviano”, *Revista Ágora USB*, 8(1), pp. 87-99. Recuperado de <http://revistas.usb.edu.co/index.php/Agora/article/view/1525/1324>

SEGUNDA PARTE

INSERCIÓN LABORAL DE JÓVENES EGRESADOS UNIVERSITARIOS. ESTADO DEL ARTE Y PANORAMA NACIONAL

MAYRA SELENE LAMAS FLORES
IRMA LORENA ACOSTA REVELES

En México, la inserción laboral de los jóvenes egresados de educación superior —entendida como su incorporación a un empleo asalariado o el ocuparse en una actividad independiente que les genere ingresos— se ha complicado en los últimos años a raíz del modelo económico adoptado por los gobiernos nacionales, a partir de la década de los ochenta del siglo pasado. Los datos arrojados por fuentes oficiales como la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), que realiza de forma trimestral el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), dan cuenta de que el índice de desocupación en este sector de la población está por encima de lo registrado en otros grupos de edad. De acuerdo a este organismo, en el cuarto trimestre del año 2015, la tasa de desocupación en jóvenes menores de 29 años con educación superior a nivel nacional fue de 8.9%, en tanto que la desocupación abierta se ubicó en 4.3%. Es decir, los universitarios tienen el doble de probabilidades de estar desocupados en relación con la población en general.

Carlos Muñoz (2006) precisa que por cada puesto de trabajo disponible existen tres profesionistas, mientras que en la década de los sesenta por cada joven con formación universitaria existían 1.5 oportunidades de empleo. Estos datos evidencian que el país ha desaprovechado el bono demográfico que podría coadyuvar al crecimiento interno, al no promover políticas que efectivamente redunden en la creación de espacios laborales para jóvenes con mayor calificación, en los que puedan potenciar su creatividad y generar más valor en beneficio social. Al contrario, las políticas económicas de los decenios recientes impulsa-

ron el crecimiento a través de la atracción de capitales extranjeros que, sin embargo, no demandan mano de obra especializada en cantidad suficiente. Esto condena a los jóvenes que cada año egresan de las universidades a desempeñarse en actividades ajenas a su profesión.

Más preocupante se torna el escenario si se toma en cuenta que del total de jóvenes en edad de recibir educación superior, según la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), sólo puede acceder a ella un 33%. En consecuencia, se deduce que solo tres de cada 10 jóvenes tienen la oportunidad de estudiar una carrera y de estos tres, sólo uno logra emplearse (Muñoz, 2006).

Esto coincide con la información vertida por Murayama (2010) quien señala que de los 20 millones de jóvenes que alcancen la edad adulta, entre los años 2010 y 2019, sólo uno de cada 10 obtendrá un trabajo que cuente con todas las prestaciones de ley. Los nueve restantes pasarán a formar parte de las filas del autoempleo, el desempleo, la informalidad, la delincuencia u optarán por la migración.

Los datos previos ilustran un grave y creciente problema que amerita ser abordado desde diferentes perspectivas. Con esa inquietud, este capítulo asume el compromiso, en un primer apartado, de presentar de manera sistemática lo que ofrece un mosaico de investigaciones sobre el tema, a manera de *estado de la cuestión*; desde esa revisión, se procura presentar evidencias de los elementos que han sido señalados como determinantes en la inserción laboral de los jóvenes, destacando entre ellos la formación académica y algunos factores sociodemográficos que acompañan la historia de vida de los jóvenes. Al cierre del primer apartado se toma posición sobre los elementos teóricos que se estiman apropiados para avanzar en la interpretación del fenómeno.

En la segunda sección, el objetivo es relatar los sucesos que marcan el paso por los dos modelos económicos que han estado vigentes en México en las últimas siete décadas y la forma en que estos han condicionado, facilitado o inhibido la incorporación de la población joven calificada al trabajo asalariado. Desde ahí se destacan las acciones y explicaciones que instituciones gubernamentales, educativas y empresariales han ofrecido para atender el desempleo de este segmento de la población. Por último, se encontrará un apartado de conclusiones.

I. ¿Una generación destinada al desempleo?

Enseguida se encontrará una suerte de inventario de investigaciones relevantes en torno a la inserción laboral de los jóvenes en México. Para tal efecto se hace una clasificación cuyo propósito es distinguir los distintos elementos que tienen incidencia en la inserción ocupacional de la población joven, ya sea en sentido positivo o negativo. La organización de contenidos también tiene en consideración las políticas públicas orientadas al sector.

I.1. *Qué arroja la revisión de la literatura*

Para organizar lógicamente la literatura científica identificada como relevante y marcar los énfasis en sus posturas y vías de solución del problema, se ha procedido en el siguiente orden: los estudios que atribuyen el fenómeno: 1) a factores sociodemográficos, 2) al nivel de instrucción educativa y 3) los que cuestionan la efectividad de las políticas públicas; enseguida se muestran 4) las valoraciones que realizan algunos estudios comparativos a nivel regional y, finalmente, 5) se hace un extracto de las posturas que sostienen organismos internacionales de gran influencia en el tema e instancias políticas.

A) *La historia personal como factor para la inserción laboral*

En una parte de los estudios desarrollados con el objetivo de identificar los aspectos que inciden en la incorporación de los jóvenes al empleo y la calidad de este, se distingue que hay una inclinación por señalar los factores sociodemográficos como determinantes. Entre estos factores figuran el lugar de nacimiento y de residencia, la edad, el nivel de instrucción, el sexo, el tamaño de la cohorte y la situación socioeconómica de las familias.

Al respecto, Ortiz (2014) encontró que los jóvenes de 25 a 29 años padecen los efectos más severos de la exclusión laboral, ya que tardan más tiempo en encontrar un empleo. Los menores de 25 años se colocan más rápido, pero en trabajos de poca calidad. Además, detectó que en las grandes urbes es donde se tienen mayores tasas de desem-

pleo. Con esto último coinciden Mora y De Oliveira (2011), al señalar que, tras la crisis económica de 2009, estados como Nuevo León, Aguascalientes, Coahuila, Baja California Sur y Baja California registraron altos índices de desempleo, sobre todo para los jóvenes con más preparación académica.

En cuanto a la calidad del empleo, De Oliveira (2006) llega a la conclusión de que los jóvenes de menos de 20 años provenientes de familias pobres, de espacios rurales y de las regiones más marginadas del país son los que obtienen empleos con mayor precariedad. En contraparte, a los de mejores condiciones accede la población de entre 25 y 29 años, que crecieron en el seno de familias con mayores recursos económicos y más altos niveles de estudio, radicadas en las regiones más desarrolladas del país.

Sobre el tamaño de la cohorte, se encontró que los jóvenes son el grupo poblacional más grande en el país. Dicho factor incide, de forma directa, en su inserción laboral ya que, al existir una amplia oferta de mano de obra, también se requiere una mayor cantidad de fuentes de empleo. El análisis del año 2007 (de Vela) estimó que anualmente, alrededor de 1.5 millones de mexicanos alcanzaban la edad para comenzar a trabajar, situación que ejercía una fuerte presión sobre el sistema económico para generar nuevas vacantes, aunque también se previó que, a partir de 2015, la cantidad de jóvenes que cada año ingresan al mercado laboral empezaría a bajar y a la par la demanda de nuevos empleos.

En relación con el factor sexo, Bonfil (2002) determinó que la población femenina rural del país es la que tiene peores condiciones de participación productiva y laboral, así como los índices más bajos de escolaridad y los más altos indicadores de exclusión. Explicó que esto deriva de la mala calidad de la enseñanza que se proporciona en los ámbitos rurales y la falta vinculación de los contenidos curriculares con las realidades económicas y sociales. La autora argumenta que los programas de educación y capacitación para el trabajo, dirigidos a las mujeres jóvenes del medio rural, no tienen como objetivo favorecer su emancipación sino reforzar los roles de trabajo invisible y reproducción. En el mismo tenor, Muñoz, Bonfil, Riquer y Tepichín

(2001) opinan que la exclusión de las mujeres jóvenes del mercado laboral —por su condición de mujeres— sigue privando en la mayor parte del país, ya que los programas gubernamentales y el modelo educativo no favorecen ningún cambio de esquema familiar y social para que se facilite su inserción al mercado de trabajo.

Hay coincidencia en los análisis que muestran que en las zonas urbanas es donde más se ha agudizado el desempleo en jóvenes, aunque éstas ofrecen mayores salarios; asimismo, se detectó que los jóvenes menores de 24 años y las mujeres son los que tienen condiciones más precarias de trabajo; lo que se ratifica en un sinnúmero de investigaciones con enfoque de género (Mora y de Oliveira, 2012).

B) *Educación: ¿una inversión para toda la vida?*

Veamos algunos estudios representativos, en los que se ha analizado la educación y, específicamente, el nivel de instrucción como un factor con alta incidencia en la posibilidad de obtener empleo. Ello, a la luz del valor que el modelo económico le confiere a la preparación académica como herramienta para reproducir las relaciones de producción dentro del capitalismo neoliberal.

Sobre el asunto, Paz y Campos (2012) sostienen que las instituciones educativas no han cumplido con su función de facilitar la movilidad social ni de mejorar el nivel de vida de los jóvenes, ya que solo han fungido como un facilitador del sistema para reforzar al capitalismo como única forma de organización, y para mantener el orden social establecido. Los autores basan su postura en la dinámica de libre mercado y sus efectos, al argumentar que este modelo ha generado inestabilidad laboral y bajos salarios que han afectado principalmente a los jóvenes, como lo demuestran las cifras del conteo de población de 2010 del INEGI; en él se observa que el 41.8% de la población ocupada, de 15 a 24 años, acepta empleos sin ningún tipo de prestaciones, mientras que el 25.4 de las personas entre 15 y 19 años no reciben remuneración por su trabajo.

En esta misma sintonía se expresa Martínez (2013) al considerar que hasta ahora los programas curriculares de las universidades han estado enfocados en la reproducción de los modelos de consumo y en las

relaciones de producción capitalistas. Como ejemplo, refiere los datos arrojados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en los que México figuró en 2010 con una tasa superior de desempleo en los jóvenes con instrucción profesional, que en aquellos con media superior. El autor critica que los sistemas educativos en el país no se han enfocado a la promoción del pensamiento creativo de sus estudiantes, como elemento de formación de habilidades especializadas que coadyuven a la inserción laboral del sector. Martínez manifiesta asimismo su preocupación por la precariedad a la que se están viendo sujetos los jóvenes con estudios superiores y que se manifiesta en el aumento del empleo parcial, temporal, o bien en actividades diferentes a la formación recibida. Esto los lleva a un escenario de desaliento y frustración al chocar con el sistema consumista que predomina.

Frente a las posturas que centran el origen del desempleo de universitarios en las contradicciones de las relaciones de producción capitalistas, aparecen otros autores que defienden —como explicación a esta problemática— una discordancia entre las habilidades con las que las instituciones educativas preparan a los jóvenes y las exigencias de un mercado de trabajo en constante cambio, produciéndose así una mayor la exclusión. Por ejemplo, Loría y Segura (2016) argumentan que la orientación educativa no ha sido ajustada a las necesidades del mercado laboral, lo cual se traduce en una falta de productividad de la fuerza de trabajo. Atribuyen al gobierno mexicano el incremento en la matrícula universitaria y argumentan que éste no ha considerado las necesidades del mercado laboral y los condicionamientos del paradigma tecnológico que ha desplegado el mercado global. De esta forma, estiman que el sistema de educación del país se ha enfocado en crear una creciente oferta de trabajo calificado no demandado por el mercado laboral interno.

Como una alternativa para facilitar la inserción de los jóvenes al mercado laboral se ha propuesto un método de enseñanza dual, mediante la enseñanza de competencias y la opción de dotarlos de experiencia laboral durante la etapa de estudio (Muñoz, 2013). La autora menciona que este modelo combina el aprendizaje teórico en la escuela, con la práctica en una empresa de forma que se potencialicen las

habilidades de los estudiantes para responder a las necesidades empresariales (Morales, 2014). Teniendo en mente ese encuentro entre empresa y sistema educativo en el nivel universitario, se ha analizado también la estructura macroeconómica del país, identificándose por ejemplo el afán de acumulación de los empresarios como un desacelerador de la economía que se manifiesta a través de la ausencia de empleos y de la precarización de los existentes con la intención de disminuir costos (Téllez, 2011).

En 2001, Muñoz hizo un análisis para determinar si el sistema educativo cumplía con las condiciones básicas para promover la empleabilidad en el sector juvenil, centrándose en los efectos que el crecimiento escolar ha presentado en las últimas tres décadas y que han influido para que los jóvenes consigan un trabajo, así como en los niveles de remuneración a los que estos pueden acceder. Entre sus conclusiones, el autor destacó que —aunque se observaron mejoras en el nivel educativo de la Población Económicamente Activa (PEA)— la incorporación de egresados al mercado laboral es insuficiente. Esto provoca que la población se adhiera a la economía informal. Además, señaló que el desempleo se concentraba en quienes tenían el mayor nivel de escolaridad, en personas del género femenino y egresadas de carreras de las ciencias sociales y administrativas.

C) Los esfuerzos gubernamentales, insuficientes

En esta sección se concentra información sobre el impacto que han tenido las políticas públicas encaminadas a favorecer a la población joven del país, así como sobre la efectividad de los marcos jurídicos que en México están relacionados con la empleabilidad del sector joven.

Sierra (2012) analizó los efectos que han tenido cuatro programas gubernamentales de emprendimientos productivos, aplicados como alternativa de política pública para reducir los elevados niveles de desempleo y subempleo juvenil en México. Los esquemas estudiados fueron el Programa de Emprendedores Juveniles del Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE), el Programa de Apoyo al Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía y el Taller

Emprende de la Fundación Proempleo Productivo. Concluyó que en el país este tipo de programas no son apropiados para todos los jóvenes que buscan un empleo, pues no están adecuadamente focalizados de acuerdo a la edad, genero, nivel educativo y vocaciones emprendedoras. Determinó que en el país se carece de una política pública integral que atienda el problema del desempleo juvenil, ya que no están exclusivamente orientados a este sector, ni con los debidos presupuestos, traduciéndose en una falta de impacto.

En el año 2012 se realizó un estudio con el objetivo de analizar las políticas públicas que, en los últimos años, ha puesto en práctica el Gobierno Federal para atender el problema de desempleo de los jóvenes en el país. En un primer momento encontró que existe un régimen jurídico que no garantiza la protección laboral a este sector de la población y se refiere particularmente a la Ley Federal del Trabajo (por lo menos a la vigente hasta ese momento), misma que no apoya la contratación laboral de los jóvenes. Señala que muchas de las propuestas realizadas para modificar el marco legal han estado dirigidas a flexibilizar y reducir las modalidades contractuales como una manera de apoyar y facilitar el empleo de jóvenes, pero dichas propuestas han sido vistas con desconfianza, ya que pueden servir como mecanismos de abuso por parte de las empresas al tratar sólo de abaratar los costos laborales para la juventud (Reynoso, 2012). El autor menciona como ejemplo, la puesta en marcha del programa Primer Empleo que entró en vigencia en 2007, el cual posteriormente fue criticado por favorecer únicamente a las empresas con deducciones fiscales y por carecer de una visión social y no asegurar empleos de calidad para los jóvenes.

Existe un estudio sobre la movilidad social intergeneracional y el logro ocupacional de un grupo de jóvenes que provienen de hogares rurales en pobreza extrema, teniendo como referencia el Programa Oportunidades (Arroyo, 2012); haciendo notar que el esquema de política social ha incidido favorablemente en aspectos como alimentación, salud, educación, pero no en su principal objetivo que es disminuir la desigualdad en el acceso a oportunidades laborales. Estima que entre las razones por las cuales el programa no ha logrado impactar en

la inserción laboral de los beneficiarios, la autora encuentra las situaciones macroeconómicas que privan en el país a raíz de la implementación del modelo económico neoliberal y la poca educación a la que tuvieron acceso los padres de los jóvenes en cuestión. Se estima que los jóvenes beneficiarios del programa que han logrado una mejor inserción laboral son aquellos que migran de sus comunidades de origen a las zonas urbanas con mayores fuentes de empleo.

El IMJUVE, en 2012, llevó a cabo un estudio en coordinación con la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) con el objetivo de conocer la problemática que aquejaba a los jóvenes del país y con base en ello proponer programas y políticas públicas dirigidos a resolverlas (IMJUVE, 2012). Una conclusión es que los mayores problemas del sector en materia de empleo es la carencia de programas de práctica laboral, la desarticulación entre la relación educación-trabajo, y la baja innovación y emprendedurismo. En el documento, las instituciones también dan a conocer —derivado del estudio de varios censos y encuestas— que en el país existen casi 8 millones de jóvenes de 12 a 29 años que no estudian ni trabajan, y de los cuales 5.8 son mujeres que se dedican a los quehaceres domésticos y reciben manutención por parte de sus parejas. Finalmente, se estima que los programas gubernamentales destinados a impulsar el empleo entre los jóvenes no han tenido suficiente éxito debido a factores como que no están debidamente enfocados de acuerdo al género, la edad y el nivel educativo, así como a la falta de presupuestos, marcos jurídicos inapropiados y niveles educativos bajos.

D) *Desempleo sin fronteras*

En este apartado se dan a conocer estudios que se han realizado de forma comparativa entre México y otros países latinoamericanos con características similares en temas como el modelo económico, los mercados laborales y los segmentos juveniles desempleados.

Cacciamali (2005) analizó la situación de desempleo juvenil en México, Argentina y Brasil, así como las políticas públicas que se han aplicado en cada país para hacer frente a esta problemática. Concluye que en estas naciones se están reproduciendo círculos de pobreza intergeneracional que pueden permanecer en el tiempo debido a la falta

de un crecimiento económico-sostenido que garantice oportunidades de trabajo para todos. Como alternativas plantea una rápida intervención del Estado sobre todo en lo que tiene que ver con el acceso a la educación, así como con la mejora en los programas de capacitación, la creación de ambientes favorables para las inversiones y la reglamentación del mercado de trabajo para estimular la creación de empleos mejor remunerados y con acceso a la seguridad social.

Un estudio comparativo entre México y Costa Rica del año 2008 (Mora y De Oliveira, 2008) indagó en los patrones de participación laboral de los jóvenes de ambos países, a fin de determinar la capacidad de los mercados de trabajo regionales para integrar a la población joven. Se analizó el grado de precariedad de las condiciones laborales de los empleos a los que tienen acceso los jóvenes en comparación con los adultos, y para ello echan mano —en el caso de Costa Rica— de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples de 2004, mientras que en el de México utilizan la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del mismo año. Se concluyó que en México existen condiciones laborales mucho más precarias que en Costa Rica a raíz de la diferencia en la estructura de las economías y los mercados de trabajo, pero sobre todo porque Costa Rica ha alcanzado un mayor desarrollo en las instituciones laborales. También identifica una mayor precariedad en la inserción laboral juvenil, particularmente de los menores de 18 años, en comparación con la mano de obra adulta. La situación es atribuida, como en otras investigaciones, al cambio en la naturaleza del trabajo asalariado por la aplicación de un nuevo modelo de apertura, flexible en las relaciones laborales y con bajos salarios para aumentar la competitividad.

La problemática del desempleo juvenil también ha sido abordada de forma comparativa desde un punto de vista empresarial. Vives (2013) realizó un trabajo en el que tuvo como objetivo conocer la relación educación-empleado-empendedor, y en el cual analiza las cuestiones de empleo y emprendimiento como responsabilidades de las empresas. El autor retoma variables del actual sistema neoliberal, como el nivel de protección a inversionistas y de pago de impuestos en países como Chile, México y España; concluye que, para facilitar la creación

de empresas y el emprendimiento, las políticas educativas deben orientarse a la satisfacción de necesidades de estas en cuanto a la enseñanza de habilidades para el trabajo y la creación de políticas y marcos jurídicos, por parte del gobierno, que faciliten su instalación y crecimiento.

Una coincidencia de estas investigaciones es reconocer la elevada precariedad en los empleos para los jóvenes y la reproducción de círculos de pobreza intergeneracional, proponiendo como soluciones el establecimiento de mejores condiciones para las inversiones y el incremento en los niveles educativos, en función de las necesidades del empresariado, no precisamente como elemento para mejorar la capacidad crítica y creativa del estudiante.

E) Consideraciones institucionales en torno al desempleo juvenil

Ante los escenarios de desempleo juvenil a nivel internacional, organizaciones como la OIT y la CEPAL han dado a conocer sus posturas y han generado alternativas para enfrentar la problemática.

Por un lado, la Organización Mundial del Trabajo (OIT) ha reconocido que el desempleo juvenil en el planeta ha llegado a dimensiones inconmensurables, ya que los jóvenes tienen el triple de probabilidades de estar desempleados en relación con los adultos, y casi 73 millones de jóvenes están buscando trabajo en el mundo. De esta manera, la OIT ha advertido sobre la existencia de una generación de trabajadores jóvenes marcada por la inactividad y el trabajo precario en los países desarrollados, o bien sobre la presencia de un aumento de trabajadores pobres en los países en desarrollo.

En 2013, la organización dio conocer, de nueva cuenta, las tendencias mundiales en esta materia, en las que alerta sobre la escasa recuperación de la economía mundial que ha agravado la crisis de empleo juvenil a tal grado que muchos están renunciando a buscarlo. Además, menciona que la prolongada crisis ha obligado a los jóvenes a que sean menos selectivos con los trabajos que están dispuestos a aceptar, de modo que la cantidad de los que acceden a trabajos de tiempo parcial o temporal va en aumento. Estas variables representan costos econó-

micos y sociales que están socavando el potencial crecimiento de las economías. Para 2014, la OIT reitera que los jóvenes siguen siendo el sector más atacado por el desempleo. Refiere que el índice aumentó hasta el 13.1%, un valor tres veces superior a la tasa presentada en adultos, y alerta que la tasa de jóvenes que no estudian ni trabajan también se mantiene al alza.

Como alternativa para atender esta problemática dicha organización internacional puso en marcha el Programa de Empleo Juvenil (PEJ), que opera mediante una red global de especialistas que se desempeñan en más de 60 países. El trabajo consiste en acciones como apoyar en la recopilación de datos sobre la naturaleza y dimensiones del empleo, desempleo y subempleo juvenil; analizar la eficiencia y eficacia de las políticas públicas en la materia; brindar asesoría para fortalecer las políticas públicas y los programas sobre empleo juvenil. Además, apoya en la asistencia para formular y ejecutar programas nacionales; promueve actividades para favorecer el trabajo decente¹, y facilita alianzas estratégicas en materia de empleo juvenil mediante la promoción de redes nacionales y globales.

En la 101 Conferencia Internacional del Trabajo, celebrada en 2012, la OIT también dio a conocer una resolución para enfrentar el desempleo juvenil, en la que hace un llamado a los gobiernos y a los interlocutores sociales a que adopten un conjunto de medidas. Entre ellas está impulsar la creación de empleos a través de políticas macroeconómicas, empleabilidad, políticas del mercado laboral y desarrollo de la capacidad empresarial de los jóvenes. Particularmente, exhorta a promover incentivos fiscales que estimulen la creación de empleo, a mejorar el acceso a los financiamientos y a incrementar las inversiones productivas, programas de empleo público, así como a generar sistemas de garantías para los jóvenes y programas de infraestructura con alto coeficiente de mano de obra (OIT, 2012).

Por otro lado, en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la visión que se tiene sobre el desempleo juvenil es

¹ Según la OIT el trabajo decente significa contar con oportunidades de un trabajo que sea productivo y que produzca un ingreso digno, seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias, mejores perspectivas de desarrollo personal e integración a la sociedad.

más alentadora. Viollaz (2014) sostiene que las dificultades para la inserción laboral de los jóvenes —presentadas a partir de 1980— comenzaron a tener una tendencia positiva en los últimos años de la década del 2000. La investigadora arguye que el debilitamiento de la situación laboral de los jóvenes, hasta inicios de los años 2000, ocurrió a pesar de su alto nivel educativo. Los resultados sugieren el sostenimiento de políticas públicas orientadas a asistirlos en la obtención del primer empleo, y propone medidas como otorgar incentivos monetarios por la contratación de trabajadores jóvenes; un mayor nivel de salario mínimo para este grupo; fortalecer la enseñanza en los niveles educativos iniciales; garantizar la formación para el trabajo; facilitar el emprendimiento propio y generar un mayor acceso al crédito.

En el concierto nacional, las posturas en cuanto al empleo juvenil se han dado principalmente en algunos de los partidos políticos, que en sus programas de acción contienen apartados referentes a las estrategias para hacer frente al desempleo de la juventud. Tal es el caso del Partido de la Revolución Democrática que en su programa asienta que “se requiere una legislación laboral que contemple la incorporación gradual y constante de los jóvenes al mercado de trabajo y a la capacitación en condiciones protegidas y de desarrollo personal y profesional (PRD, 2014:32). Por su parte, el Partido Revolucionario Institucional (PRI) asienta, en su programa de acción, que la generación de empleos es la responsabilidad más urgente que tiene México. Propone que en toda política pública de fomento económico se apoyen los proyectos productivos y de investigación para favorecer la integración de empresas y cooperativas juveniles (PRI, 2013).

I.2. *El balance*

Recuperados y organizados los aportes, se infiere que las restricciones que enfrentan en la actualidad los jóvenes con estudios universitarios, para conseguir un empleo, tienen en lo inmediato o próximo un origen multifactorial, donde cada elemento aporta al conjunto una influencia variable y eventualmente definitiva, en cada caso concreto. Pero conviene destacar las interpretaciones que, sin restar importancia a las

condicionantes más cercanas en el tiempo y diferenciadas de cada subgrupo de jóvenes que procura un empleo, sí se proponen rastrear en las raíces del problema, tanto históricas como las que brotan de un ordenamiento social, económico y político que intrínsecamente —es decir, que por su lógica interna— tiende a ser excluyente en el plano laboral.

En la literatura académica e institucional revisada, efectivamente, prevalece la idea de que el desempleo es un suceso que atañe a la juventud en general; sin embargo, regularmente se insiste en el peso de factores individuales o de grupo (como el nivel de estudios) y en el enfoque de las políticas públicas, para cada subgrupo, como decisivos al momento de incorporarse a la vida laboral y como vías de resolución, ya que no se avizoran cambios en las tendencias globalizadoras.

Asimismo, hay sintonía en consideraciones macroeconómicas y de corte social, al insistir en que el desempleo degenera en un acogimiento de los excluidos a la economía informal, la migración, el crimen organizado o al simple estado de no trabajar ni estudiar por largo tiempo. Los jóvenes menores de 24 años y con bajo nivel académico son señalados particularmente en los análisis, puesto que tienen menos dificultades para insertarse en el mercado laboral, pero son los que trabajan en condiciones más precarias.

Los mayores de 24 años, con estudios superiores, son los que en realidad enfrentan las mayores dificultades para incorporarse al sector laboral asalariado: falta de experiencia, una formación distinta a la que las empresas demandan, expectativas salariales de horarios y prestaciones frente a lo que ofrece efectivamente el aparato productivo son observadas como algunas de las causas inmediatas más visibles de la desocupación. De este grupo se revela que al género femenino corresponden los mayores niveles de desempleo. Cabe decir que la mayoría de los estudios realizados en el país se han efectuado en áreas urbanas o semiurbanas.

Evidentemente la exploración que se ha hecho, sin ser escasa, no alcanza a abarcar un tema tan rico y cada vez más atendido por los científicos sociales, pero permite tener idea sobre los enfoques, tendencias y aspectos que están tanto en las palestras académicas como institucionales, en relación con el desempleo juvenil.

Con su heterogeneidad, esta panorámica hace posible tomar partido por un piso teórico que aporte a la discusión actual, estimando desde luego factores inmediatos o próximos (demográficos, etarios, de género, locales...), pero desde explicaciones estructurales con énfasis en las regiones subdesarrolladas, y que por consecuencia privilegien este nivel de intervención en las propuestas de resolución de la problemática. En esta línea destaca la economía política, que señala la existencia (y persistencia) del ejército industrial de reserva como fenómeno consustancial al funcionamiento del sistema, entendido tal como la proporción de la población de una sociedad inmersa en un modo de producción capitalista que el mismo sistema preserva como marginal para beneficio del proceso de acumulación (Ruiz, 2013). En la misma línea se recurre a postulados que evocan el avance de las fuerzas productivas para explicar la presencia de una sobrepoblación absoluta creciente, en la actual fase del capitalismo y, más todavía, en condiciones de subdesarrollo.

Desde la identificación de concepciones precedentes y muy puntuales sobre el desempleo, se avanza hasta refutar los postulados de la *teoría del capital humano* emanada del neoliberalismo y con raíces neoclásicas; teoría bajo la cual se ha tratado de orientar la formación universitaria en las últimas cinco décadas y de dar algunas salidas al desempleo, desde la construcción de activos como estrategia individual.

Se parte de recordar que, en los análisis precedentes, las definiciones a que se apela para referir al desempleo en general y al de los jóvenes en particular proceden regularmente de las doctrinas económicas tradicionales y la sociología del trabajo. Algunos de los conceptos alrededor del problema son exclusión, empleo precario, mercado laboral, fuerza de trabajo, trabajo asalariado y subempleo; tras de ellos hay enfoques y premisas filosóficas diversas que se materializan en armazones teóricos con determinadas cargas ideológicas y políticas. Una postura clásica la encabeza Adam Smith, representante del liberalismo decimonónico, que tiene como premisa al individuo y el interés individual. En sus postulados se afianza la idea de la mano invisible que, automáticamente, es suficiente para regular el ciclo económico y derramar beneficios para todos a través del tiempo. Luego, la escuela

marginalista o neoclásica, que sigue en sus premisas al liberalismo pero con énfasis microeconómico, apuesta igualmente al equilibrio natural y se declara por la no intervención del Estado (Torres y Montero, 2005). Las interferencias artificiales al movimiento de las fuerzas del mercado son señaladas entonces como responsables de los desequilibrios en lo general y, en el ámbito laboral, en lo particular. Décadas más tarde, John Maynard Keynes postuló que el desempleo en las economías capitalistas es de carácter involuntario y es definido como el fenómeno en el cual existen individuos que ofrecen su trabajo, pero no encuentran ocupación ni al salario prevaleciente en el mercado ni a uno inferior, situación que se deriva de la insuficiencia de la demanda efectiva (Argoti, 2011). Se asume que en la economía no existe un equilibrio natural de pleno empleo, como plantean los neoclásicos, y que incluso una reducción de salarios no es suficiente para que el sistema absorba la mano de obra desempleada. El problema obedece a una ausencia real de demanda de trabajo (Yáñez y Cano, 2011). Otra discrepancia de Keynes con la economía neoclásica es que el Estado debe cumplir funciones políticas y económicas, estas últimas mediante la estabilización del ciclo de producción y reproducción capitalista, y las políticas en lo relacionado con la mitigación de los efectos sociales negativos para legitimar el sistema de mercado (Bilbao, 1990).

Posterior al paradigma teórico que cobijó al Estado benefactor de posguerra, propuesto por Keynes, tomó nuevo vigor el liberalismo económico bautizado en esta ocasión como neo-liberalismo, teniendo entre sus representantes a Milton Friedman. Éste emerge como reacción al Estado de bienestar occidental y encuentra en el mercado su *escenario de operaciones* por excelencia. El esquema conlleva la retracción estatal en favor de las empresas y la desprotección a los trabajadores (Pérez y Zapata, 2013).

Más recientemente, bajo la premisa de competencia perfecta y cuando comenzaba a emerger el capitalismo neoliberal, surgió la *teoría de capital humano* que postula la educación como la herramienta necesaria para el éxito laboral y económico de los individuos, al asumirse ésta como garantía de productividad, de acceso al empleo y a un mejor

salario. La educación se concibió como productora de capacidad de trabajo y potenciadora de ese factor productivo; considerada como una inversión que cada individuo decide o no realizar consciente de que ella sería su boleto de acceso al empleo y el elemento definitorio en su salario (Junge, 2013). Según Shultz (citado en Junge, 2013), las habilidades de una persona son una forma de capital que está en función de la inversión que cada persona decide hacer en sí mismo; además, Guajardo (citado en Junge, 2013) atribuye a los déficits en educación el “atraso” que muestran ciertos sectores en comparación con los que a su juicio son “modernos y desarrollados”, asignándole de este modo al nivel educativo un papel de motor del desarrollo económico.

El desarrollo de competencias que exigen los nuevos modelos de producción cambia diametralmente y deja atrás la etapa en la que calificación de los trabajadores estaba orientada a puestos de trabajo específicos. Estas nuevas competencias son amplias y flexibles y se adquieren mediante experiencias sociales, familiares, escolares y laborales que se constituyen como atributos que el trabajador debe poseer y que son puestas a prueba constantemente, dejando atrás las calificaciones que eran evaluadas a través del diploma y la antigüedad. Se destacan como nuevas competencias la capacidad de expresión, la capacidad de aplicar las matemáticas a problemas concretos, la capacidad de adaptarse a las normas propias de una organización productiva, al uso de tecnologías y al desempeño de tareas específicas. Entre las críticas que se hacen a esta teoría destaca la carga ideológica que ha enaltecido el individualismo tanto en lo laboral como en lo educativo, logrando inocular la idea de que el individuo es el único responsable de sus posibilidades de emplearse; lo cual se ha logrado, en gran medida, gracias al convencimiento —que se ha propagado— de que existe una estrechísima relación entre la educación y el empleo, de manera que los trabajadores aceptan como una falla personal sus fracasos por no tener un empleo. En cualquier caso, son los preceptos tanto del liberalismo como de la teoría del capital humano los que actualmente están detrás de la política pública.

Reconocida la postura hegemónica es que se reivindica un análisis de la situación de desempleo juvenil (y, en consecuencia, de los pro-

blemas de inserción laboral de un fragmento de ellos) desde la teoría crítica, específicamente a través del acervo de la economía política marxista, que explica el desempleo o los excedentes de población a partir de la dialéctica del sistema capitalista.

Según esta lógica explicativa, cada etapa evolutiva en el desenvolvimiento del capital, tal como ha ocurrido históricamente, implica una mayor o menor absorción de fuerza de trabajo en articulación con un determinado modo técnico de producir; también implica ciertos atributos en la demanda de fuerza de trabajo operaria, calificada, y de trabajo científico, dependiendo del grado de desarrollo de las fuerzas productivas (o tecnologías). Y, en la fase actual, la demanda de trabajadores en activo se estrecha sin sacrificar los niveles de productividad; al contrario, gracias al *trabajo científico* que produce desarrollo tecnológico y gracias a la estrategia de flexibilización laboral, que se generaliza en el orbe, los niveles de aprovechamiento (o extracción de plusvalor) de las otras dos categorías de trabajadores permanecen elevados a pesar de que el empleo deje de ser masivo, como en la fase precedente de desarrollo del capital.

Por ello, la crisis del sistema capitalista y sus efectos en el mercado laboral en las últimas décadas han sido vividas con crudeza por todo el proletariado, que tiene menos posibilidades de una inserción laboral digna. Pero, en mayor proporción, la exclusión ha sido resentida por los jóvenes, dado el momento histórico en que arriban al aparato productivo. Se explica así la presencia de una sobrepoblación, o población sobrante, respecto a las necesidades de reproducción del capital y a la conveniente presencia del ejército industrial de reserva, como mecanismo que pone freno a los salarios al gravitar éste en el mercado de trabajo (Ruiz, 2013). En este sentido, el excedente de población asalariada respecto a la demanda de empleo (esto es, la sobrepoblación) no se da en función de la baja o el aumento de los salarios (como aseguran los clásicos) sino que es inherente al capital para su reproducción. La diferencia quizá estriba en que en este siglo el crecimiento poblacional mundial y las tendencias globalizadoras, incontenibles en los mercados nacionales pese a las restricciones fronterizas, están poniendo en jaque a los países más pobres del pla-

neta. Es en estos países donde ejércitos de jóvenes optarán por la migración o bien acentuarán los conflictos sociales en sus países de origen (Fuentes, 2009).

II. Límites en la inserción laboral calificada en México

Corresponde ahora observar la historia reciente del país marcando sólo momentos que sirvan como telón de fondo para hacer notar cómo evolucionan la educación, el empleo y desempleo, hasta devenir este último en un problema con mayor incidencia en el sector juvenil con un alto grado educativo. También se observará cómo el gobierno federal ha hecho frente al problema, desde que comienza éste a ser identificado e incorporado a la agenda de temas nacionales, en la última década del siglo pasado.

II.1 *Trabajo y educación en tránsito a la liberalización económica*

Es bien conocido que los primeros años de los ochenta del siglo pasado son un parteaguas para México, al migrar hacia un modelo de crecimiento por la vía de la apertura económica, previa crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). La crisis internacional del capitalismo allana la adopción del esquema neoliberal, como ocurrió en el resto de la región más tarde o más temprano.

El ISI abarcó casi tres décadas y se distingue por el intervencionismo estatal. Es la época de impulso a la industrialización, expansión de las zonas urbanas con servicios públicos y fortalecimiento del mercado interno. Se registraron avances valiosos en materia económica y social, logrando fortalecer las instituciones educativas.

El impulso de la economía en las ciudades se apoyó en el dinamismo de la agricultura y, aunque la migración campo-ciudad crecía como signo de esa época, un sector secundario fortalecido permitió el erigir un segmento poblacional de ingresos medios en el sector privado y la bu-

rocracia, donde se robustecía el empleo. La acción estatal llegó hasta la regulación de salarios y precios de la canasta básica en favor de la reproducción obrera.² Entonces, la población sobrante o desempleada se contrajo bajo el impulso de la agricultura campesina, de la migración a las ciudades, de la industria y la urbanización en auge. Los resultados positivos en producto nacional, exportaciones, importación de capital para la industria, empleo relativamente estable y políticas sociales universales fueron el resultado de un Estatal activo, en la redistribución de los ingresos, y mediador de las relaciones obrero-patronales.

En materia laboral, los cambios habían comenzado desde la década de los treinta con la primera Ley Federal del Trabajo (STPS, 2017), que viene a reglamentar el *derecho al trabajo* como institución necesaria para el sostenimiento del capitalismo. Guaman e Illueca (2012) estiman que esta categoría alcanza su máxima expresión en este periodo histórico, ya que el trabajador tiene efectivamente la posibilidad de acceder —a través de su empleo— a lo necesario para satisfacer necesidades básicas como salud, educación y cultura.

El fortalecimiento de la vida sindical fue coetáneo a una serie de conquistas obreras especialmente a las zonas urbanas; en los logros destaca el derecho a la vivienda popular, el sistema de seguridad social que incluía salud, pensiones (Brachet, 2004) y la educación básica obligatoria.

Justamente, en materia educativa, la época fue relevante por el aumento en la cobertura. La mejoras comenzaron los años previos a la implantación del modelo ISI, durante el sexenio de Lázaro Cárdenas con la creación de internados, comedores y el otorgamiento de becas para ampliar las oportunidades de trabajadores urbanos y rurales; se incentivó la creación de escuelas vinculadas a centros de producción y la educación técnica, mediante la creación de entidades como el Instituto Politécnico Nacional y el Colegio Nacional de Educación Profe-

² La mejora en la calidad de vida se apoya en el incremento real al salario; en el sexenio de Miguel Alemán (1946-1952), el aumento fue del 12.44%; con Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958) del 24.83%, y en el de Adolfo López Mateos (1958-1964) del 58.66%. Los dos sexenios siguientes, de Díaz Ordaz (1964-1970) y Luis Echeverría (1970-1976), la tendencia al alza se detuvo pero los aumentos reales siguieron aunque en menor medida: el incremento fue de 26.85% con Díaz Ordaz y de 31.13% con Echeverría (Quintana, 2014).

sional Técnica (CONALEP), además de la edificación de escuelas regionales campesinas para la formación de maestros rurales y cuadros para la agricultura. También nacieron el Colegio de México y el Instituto de Antropología e Historia (Zarate, 2003).

Según Ramírez (2000), desde 1929 las prioridades de la política gubernamental posrevolucionaria fueron vitales para incidir en la formación de mano de obra calificada en México. Señala que, desde fines de la década de 1930 y por 30 años, el perfil del crecimiento interno que se esbozaba demandaba profesionales. La expropiación petrolera, por ejemplo, mostró una dependencia de la experiencia extranjera, y el auge económico registrado de 1940 a 1960 (durante el mandato de los presidentes Ávila Camacho, Miguel Alemán y Ruiz Cortines) implicó proyectos económicos que involucraban profesionales. Esto derivó en apoyos para la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y en el impulso a universidades regionales.

El respaldo a la educación continuó en los sexenios siguientes con un bache durante el periodo de Díaz Ordaz, pero se reactivó con Echeverría Álvarez con una gran inyección de recursos y concesiones políticas para las universidades. Entre estas, la administración de Echeverría, estableció una política de apertura para los intelectuales universitarios otorgándoles puestos en su gobierno; fortaleció el programa de becas por medio del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, y creó empleo para los graduados universitarios. En 1973 creó tres campus de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM); apoyó la política de puertas abiertas en la universidad, e incrementó el gasto público para crear fuentes de empleo para los nuevos egresados. También impulsó la educación técnica que fue positiva a la movilidad social y disminuyó la presión sobre la educación superior, a tal grado que de 70 secundarias técnicas que había en 1970 se pasó a 581, en 1975 (Ramírez, 2000). En la misma década, el modelo ISI exhibe signos de agotamiento, menor ritmo de crecimiento, más importaciones, estancamiento en la productividad y endeudamiento (Cruz y Herrera, 2011). La crisis petrolera de esos años marcó el fin de una época; enseguida, una aguda tendencia inflacionaria impactó el poder adquisitivo de los trabajadores e incrementó la tasa de desempleo (Meza, 2005).

En este punto se sitúa comúnmente la ruptura histórica del pacto de clase (Guaman e Illueca, 2012) para dejar atrás el desarrollismo. Se abre la puerta al modelo neoliberal con una política macro empeñada en la reducción de los salarios y a la desgravación fiscal de los beneficios, para favorecer las inversiones de cualquier origen nacional. El Estado inicia las privatizaciones, reduce su injerencia económica y comienza una larga etapa de austeridad financiera. Las políticas de reorientación económica y ajuste son inducidas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y por el Banco Mundial. El último fue apoyo financiero y asesor de los países en desarrollo para estimular el desarrollo y, luego, en el combate a la pobreza. El FMI seguía de cerca el cumplimiento de las políticas anticrisis; y, desde el arribo de Ronald Reagan a la presidencia norteamericana, los programas del FMI se apuntalan para afianzar el neoliberalismo a través de compromisos bilaterales con los gobiernos. México firmó una carta de intención, en 1982, en la que se compromete a tomar las medidas correctivas necesarias para disminuir el déficit público y la inflación. Y, efectivamente, el gasto público pasó del 44.2% del PIB en 1982, al 28.5% en 1990, y al 22.6% en el 2000 (Cámara de Diputados, 2003).

II.2. *Desempleo calificado y educación superior*

Dos pilares del modelo de crecimiento que rige en la actualidad son el racionamiento del gasto público, como tendencia que lleva décadas, y la contracción del mercado interno con una retracción real de los salarios.³ El agente responsable del crecimiento en esta etapa debe ser el empresariado, sin embargo, el ritmo de crecimiento es modesto; de 1982 al 2012, la tasa anual media de crecimiento fue de 2.2%, frente al 6% del periodo desarrollista.⁴ Crecimiento magro que evidencia una planta productiva poco dinámica en la creación de puestos de trabajo.

³ En los salarios reales se registró una estrepitosa caída; el sexenio de José López Portillo presentó un decremento del 10.4%; el de Miguel de la Madrid, uno del 44%; el de Carlos Salinas del 21.1 y el de Ernesto Zedillo del 23.6% (Quintana, 2014).

⁴ Periodo 1941-1982, 41 años con inflación y devaluaciones, pero con PIB elevado (Ramírez, 2014, p. 2).

La tecnificación de procesos y el cierre de empresas estatales —y privadas que dependían de estas— aportaron la merma de plazas disponibles; esto tiene impacto particular sobre el personal, con cierto grado de calificación, localizado en empresas paraestatales y en el sector público. De igual manera, los ajustes en el aparato productivo —es decir, en la administración de cada rama económica bajo la presión de la competencia— robustecen el desempleo.

Es verdad, los desequilibrios en el mercado de trabajo no son resultado del modelo de crecimiento actual, pero sí se han magnificado a su amparo. Sólo la fuga hacia las ocupaciones independientes o emprendimientos no capitalistas (informales en el argot estatal) ha permitido reducir la presión que ejerce hoy la Población Económicamente Activa (PEA) sobre el mercado laboral (Acosta Reveles, 2014).

El costo lo absorbe la clase trabajadora porque la fuerza de trabajo se deprecia en un mercado abundante de esta; también porque decrece su participación en el producto social, en forma de salarios directos. Los mecanismos redistributivos indirectos van desapareciendo en la medida en que se privatizan los esquemas de seguridad y se focaliza la política social otrora universal. Así es como se va abonando a la polarización en el mundo del trabajo, como resultado de una dinámica compleja entre flexibilización, precarización y competencia.

En particular, la desregulación o flexibilización de los mercados laborales y del uso de la fuerza de trabajo al interior de los procesos productivos —como estrategia encaminado a la desvalorización del trabajo— marca profundamente la *calidad del empleo disponible*; mientras *la cantidad* del mismo se ve mermada por las acciones que arriba se han expuesto a favor de las privatizaciones, la competencia en condiciones de apertura y los procesos de renovación tecnológica de la planta industrial, principalmente.

Es preciso señalar lo que ha ocurrido en el sector de la transformación particularmente, porque las políticas de las últimas décadas han sido un freno para su expansión, dando lugar a un proceso de desindustrialización ampliamente reconocido (Olmedo, 2014). El sector se ha comprometido profundamente en la renovación tecnológica, que

reemplaza trabajo vivo y recurre a personal especializado en sus plantas, pero lo hace en cantidad insuficiente. Para el cuarto trimestre del año 2013, sólo el 24% de la mano de obra ocupada correspondía al sector secundario o de la transformación; el sector primario representaba entonces el 13.9%, mientras el sector terciario ya se hacía cargo del 61.6% de la población ocupada (INEGI, 2014).

Se hace énfasis en la restricción el sector secundario por ser clave en el estancamiento del periodo neoliberal. Los procesos industrial-manufactureros constituyen un motor irremplazable del crecimiento por sus encadenamientos con los otros dos sectores y por ser plataforma de los procesos de creación de valor, bajo relaciones capitalistas o asalariadas. Es relevante también porque la renovación de procesos y los nuevos esquemas de gestión de mano de obra reclaman por nuevos perfiles y calificaciones, desafiando al sistema educativo a articularse con las cambiantes necesidades de la empresa (Acosta Reveles, 2014). Es en ese sentido que la visión gubernamental sobre la educación superior, en lo que atañe a su rol económico y social, se modifica.

De acuerdo con Lorey (citado por Ramírez, 2000), en materia de empleo calificado y no obstante el auge industrializador del siglo pasado, fue desde ese periodo de auge que las plazas disponibles eran insuficientes, porque: 1) La protección a la industria en México provocó que se produjera, con equipo anticuado, escasa inversión en investigación y desarrollo y limitada innovación, minimizándose la necesidad de adquirir nueva tecnología y restringiéndose la creación de vacantes en un área clave de empleo profesional. 2) El patrón histórico de importaciones de bienes de capital y de tecnología externa, acompañada de mano de obra experta, redujo las oportunidades de empleo para los profesionales mexicanos. Esto dejaba ver que el impulso a la educación profesional no se daba en México, sino en los países productores de esos bienes de capital. 3) La situación de empleo profesional se complicó a finales de los cincuenta debido al patrón de empleo gubernamental que comenzó a darse en esa época, quedando atrás la dinámica de las tres décadas anteriores en que el gobierno empleaba a los profesionistas en áreas de infraestructura como ferrocarriles, petróleo y electricidad.

Con el neoliberalismo, el desempleo de este segmento de trabaja-

dores (los calificados) se expresó abiertamente. Suárez (2011) afirma que cuando comenzó a ser visible, en la década de 1980, la calidad del sistema educativo fue señalada como responsable de no dotar a los estudiantes de las habilidades y conocimientos requeridos por el sistema productivo. Desde ahí se refuerzan los argumentos y políticas que cuestionan al sistema educativo tradicional (masivo, gratuito y humanista), y se comienza a exhortar a la juventud para que estudie carreras cortas o técnicas, para adquirir conocimientos prácticos que les darían más oportunidades de insertarse en el mercado laboral. Esto es, una visión de la educación como inversión o capital individual, de la que hay que servirse, en un sentido utilitarista, sin perder de vista su pertinencia para efectos de empleabilidad.

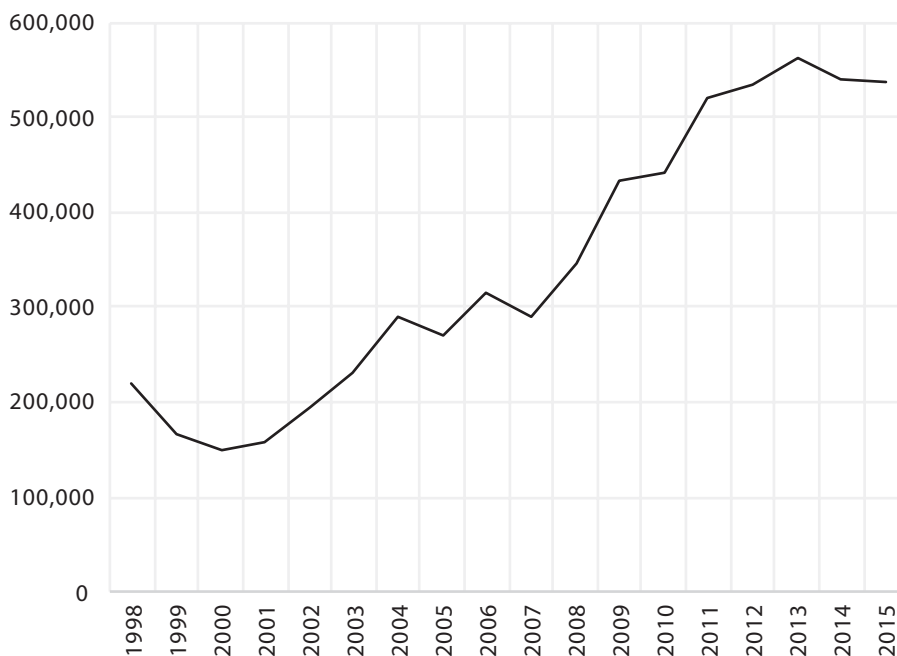
El nuevo enfoque erigido en política pública ha sido conveniente en lo financiero, porque el Estado se distancia de algunas responsabilidades en materia educativa. Por otra parte, el compromiso de acercar el sistema educativo superior y técnico a las necesidades del aparato productivo, y con capacitación acorde a los estándares internacionales, coadyuva en el objetivo de atraer inversión extranjera directa. Sin embargo, el desempleo en este segmento de trabajadores (los jóvenes egresados de educación terciaria) está en la misma tendencia que el desempleo general. Pues, obviamente, la alta tecnología que emplea la empresa reestructurada para ser más competitiva, y sobre la gran empresa, desplaza el trabajo humano de las actividades operativas, pero igualmente en las de tipo cognitivas, a través del uso de sistemas informáticos, por ejemplo.

Los desajustes entre la capacidad de la economía para generar empleo y para ocupar mano de obra calificada derivaron, para el año 2000, en un déficit grave ya que por cada empleo generado para profesionistas estaban compitiendo casi cuatro (Muñoz, 2006); expresándose este desequilibrio también en forma de subempleo (en el sentido de que todos aquellos jóvenes que no logran insertarse en algún empleo asalariado o como empleadores) realizan cualquier otro tipo de actividad distinta a aquello para lo que están capacitados. Para los primeros años del nuevo siglo, el mismo autor calculaba con datos de la ANUIES, que para absorber a los egresados del sistema escolar con edu-

cación superior, que se incorporan anualmente a la economía, la tasa de crecimiento debería alcanzar al menos 4.6% anual, sostenido.

La gráfica 1 da cuenta de cómo en los últimos 17 años ha incrementado el desempleo para los jóvenes con educación superior y media superior en el país. En él se puede apreciar que, durante los últimos años de la década de los noventa y los primeros del nuevo siglo, los índices se mantuvieron al alza, pero sin grandes exabruptos como el que se alcanza a apreciar a partir de 2008, año en que la crisis inmobiliaria generada en Estados Unidos trastocó todas las economías del mundo.

GRÁFICA 1. *Desempleo en jóvenes mexicanos con educación media superior y superior (1998-2015)*



Fuente: elaboración propia con datos de la ENE y la ENOE (1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

Según el Observatorio Laboral de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), las carreras que tienen el mayor número de ocupados en el país son administración y gestión de empresas, contabilidad y fiscalización, derecho, formación docente para educación básica, in-

geniería industrial, mecánica, electrónica y tecnología, medicina, tecnologías de información y la comunicación, ciencias de la computación, psicología, y arquitectura y urbanismo (Observatorio Laboral, 2015). Las mejor remuneradas son finanzas, banca y seguros, servicios de transporte, minería y extracción, estadística, medicina, química, construcción e ingeniería civil, ciencias de la tierra y de la atmosfera, historia y arqueología, y arquitectura y urbanismo.

Por su parte, el Centro de Investigación para el Desarrollo (CIDAC, 2014), mediante una encuesta a sus empresas agremiadas, determinó que en México las competencias básicas que no encuentran los empresarios en la gente que solicita empleo son: comunicación escrita y oral en español, comunicación oral en inglés, puntualidad, sentido de responsabilidad, iniciativa o proactividad, capacidad de síntesis de información y pensamiento lógico y ágil.

La OCDE insiste, por su parte, en el escaso nivel de competencias de la fuerza laboral en México; señala que sólo el 22% de las personas entre 25 y 34 años terminaron la educación media superior en el año 2012, lo que vincula, entre otros factores, a que no se cuenta con las competencias apropiadas para continuar en el nivel superior. El dato lo da a conocer en su informe México. Políticas Prioritarias para Fomentar las Habilidades y Conocimientos de los Mexicanos para la Productividad y la Innovación, emitido en mayo de 2015. Una de las consecuencias de la baja calificación de la mano de obra es un *desempeño mediocre* del país en términos de productividad, estimado en un 60%, inferior al promedio en la organización.

En efecto, en el país sólo realizan estudios superiores: el 31.5 % de los jóvenes que están en edad de asistir a la universidad, esto es, entre los 19 y 23 años (Jiménez, 2013) y, por otra parte, cada año abandonan el país alrededor de 225 mil jóvenes de los más preparados en busca de opciones de trabajo (*La Jornada*, 2007). Paradójicamente, la explicación que el empresariado ha dado ante su imposibilidad de emplear a los jóvenes que egresan de las universidades es, una vez más, la falta de competencias laborales, es decir, de una adecuada calificación para el trabajo, entendida como el conjunto de competencias que se consiguen al combinar conocimientos, habilidades, actitudes y motivacio-

nes en el ámbito laboral (CIDAC, 2014).

El informe de la OCDE, a que nos hemos referido en párrafos anteriores, señala que los trabajadores que ingresan al mercado laboral en México no se conectan con actividades tecnológicas de alto nivel. Ello les impide el desarrollo de habilidades relacionadas con la innovación, el conocimiento especializado, la capacidad de resolver conflictos y las habilidades de pensamiento y creatividad, así como habilidades sociales y de comportamiento, entre las que se destacan la capacidad para trabajar en equipo, y cuya adquisición a juicio de esta organización debe ocurrir durante la educación formal. El organismo indica que en México sólo el 25% de la población de entre 25 y 34 años de edad se gradúa de educación superior, además de detectar que México es el país que tiene la tasa de desempleo más alta entre los países que conforman la organización, y esto lo atribuye a la falta de competencias.

La discusión vuelve al punto de inicio: las dificultades para la inserción laboral de los jóvenes universitarios obedecen a la discordancia entre las habilidades y competencias que el mercado precisa de un profesional, y la formación que efectivamente éste recibe, puesto que las instituciones de educación superior no operan a partir de las necesidades del aparato productivo, pero están atentos a sus cambiantes demandas. Esto interpela hoy severamente la pertinencia de los programas educativos universitarios, sus enfoques y métodos de enseñanza contenidos, la cantidad de egresados, perfiles, etc., y los confronta más en la medida en que se trata de instancias educativas que se desempeñan a partir del presupuesto público.

Las controversias sobre el sentido social de las instituciones de educación superior no solo se ventilan en el ámbito ideológico, administrativo y burocrático, pues la oferta educativa ya ha experimentado cambios importantes. Carreras tradicionales como medicina, derecho, contaduría, veterinaria, ingeniería y agronomía dejaron de ser las que dominaban el panorama educativo, y las humanidades se encuentran muy desprestigiadas en términos de lograr en el futuro un espacio laboral. Se ha ampliado la oferta de carreras técnicas y tecnológicas con el objetivo de brindar recursos humanos acordes al modelo de empresa emergente, en su mayoría de orden manufacturero y para el capital

extranjero.

Es así que, actualmente, la oferta educativa ya se encuentra más diversificada y está abierta a nuevas posibilidades, sin embargo, la economía sigue sin reportar el dinamismo necesario para generar los empleos profesionales, en donde habrían de ser ocupados los egresados de las instituciones de educación superior.

II.3 Respuestas de política para el desempleo de jóvenes calificados

Para enfrentar los problemas de incorporación de los jóvenes universitarios a las actividades laborales, el gobierno mexicano ha emprendido acciones diversas como aquellas que tienden a aminorar el desencuentro entre la universidad y la empresa: la primera, en tanto formadora de recursos humanos, con determinadas calificaciones para el trabajo, y la segunda como empleadora o demandante de fuerza de trabajo. También se registran acciones públicas a favor de la creación de empleos (en el ramo de la política social y de modo temporal), por el lado de los incentivos a las inversiones y en el campo de la política educativa, entre otras. Conviene comenzar con unos breves apuntes sobre el énfasis de cada sexenio en materia de empleo, en general.

Desde la década de los ochenta, en México, la política económica para la creación de empleo se centró en el fortalecimiento y promoción de ventajas comparativas como la flexibilización de la fuerza laboral, la posición geográfica del país, la red de tratados comerciales y la explotación de recursos naturales (Montemayor, 2015). Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, las principales estrategias económicas fueron la eliminación de controles en precios y salarios, la apertura de la economía a la competencia externa, el impulso a la inversión privada, a través de reformas a normatividades particulares como la Ley Agraria —mediante la cual se permitió la venta de ejidos—, la Ley Minera que garantizó la entrega de concesiones a particulares para la explotación de oro, plata y cobre, y la Ley de Inversiones Extranjeras a través de la cual se amplió la participación del capital externo al 100%, en prácticamente todas las actividades productivas; además de otras

acciones como la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), y otros convenios comerciales con países del centro y sur del continente (Carmona, 2015).

En el sexenio de Ernesto Zedillo, la política estuvo enfocada al ahorro interno y a la reinversión de utilidades en las empresas, al incremento de impuestos, a la eliminación de obstáculos legales para la inversión externa, al otorgamiento de seguridad jurídica para desincentivar la fuga de capitales, así como a la disminución de salarios y a la capacitación para el trabajo, al impulso a la educación tecnológica y al fortalecimiento de la infraestructura para el desarrollo tecnológico (Plan Nacional de Desarrollo, 1995).

Durante la gestión de Vicente Fox se reprodujeron las bases de política económica implementada por los dos sexenios anteriores, sobre todo en lo que tuvo que ver con la atracción de inversión extranjera directa. A nivel interno se comenzaron a aplicar estrategias como los créditos para el autoempleo y los programas de empleo temporal, en Estados Unidos y Canadá (STPS, 2002).

En la presidencia de Felipe Calderón se procuró fomentar la inversión física mediante acciones para el incremento de la rentabilidad (reducción de costos), de la reducción de riesgos de los proyectos (certidumbre legal y jurídica), del impulso a la inversión en infraestructura, del incremento de capacidades de los trabajadores a través de programas de salud y educación, del financiamiento de la banca de desarrollo y seguridad pública. Además, hacia finales del sexenio se aprobó la reforma laboral que garantizó la flexibilización del trabajo, que se traduce en el abaratamiento de costos en mano de obra para los empresarios (SHCP, 2007).

El énfasis —en los últimos 30 años— en materia de empleo, como se podrá observar, ha estado en promocionar y fortalecer la inversión externa acondicionando marcos legales, sistema de contribuciones fiscales y el patrón salarial hacia parámetros flexibles (Acosta Reveles, 2010), como plataforma de atracción de los capitales que habrían de generar fuentes de trabajo. Y, para mantener los empleos que se generan, las administraciones federales han insistido sucesivamente, y con resultados diferenciados, en contener el aumento a la inflación y en mantener estables las tasas de interés. Empero, en las dos últimas déca-

das, el resultado en empleos formales ha sido magro; de diciembre de 1997 al mismo mes del año 2014, sólo se logró crear 5 millones de empleos permanentes y 1.6 millones eventuales; menor a lo comprometido en los planes nacionales, fijados entre 1 y 1.5 millones de empleos permanentes por año (STPS, 2015).

En cuanto a los jóvenes, en México, los gobiernos federales empezaron a reparar en el problema sobre el desempleo para el sector en 1995, cuando el país atravesaba por una de las crisis económicas más fuertes de las últimas décadas y la economía internacional también se encontraba en un momento de recesión. Esto se logró a través de la Organización de las Naciones Unidas que en ese año lanzó el Programa de Acción Mundial para los jóvenes en el que alertaba a los Estados miembros sobre el creciente desempleo juvenil y los llamaba, sobre todo, a tomar medidas urgentes para atender las necesidades de la juventud en distintos ámbitos (ONU, 2010).

En el documento se asienta un marco de políticas públicas y directrices prácticas en 10 esferas prioritarias, para mejorar el bienestar de la población joven en los Estados que la conforman. En materia de empleo, las propuestas de acción fueron: crear programas para promover el autoempleo, generar oportunidades de empleo para grupos vulnerables como mujeres jóvenes, impulsar las prácticas profesionales y fomentar la creación de oportunidades de empleo para jóvenes en sectores de permanente cambio, como son los de innovación tecnológica. Además, en el ámbito educativo se propuso proporcionar capacitación profesional y técnica adecuada a las condiciones de empleo actuales.

Entre las primeras acciones en atención a este programa, durante el sexenio del presidente Ernesto Zedillo, estuvo la creación del IMJUVE en 1999; y, a la llegada de Vicente Fox a la presidencia, adquiere más importancia la población joven en el discurso oficial, con los programas Jóvenes por México y Jóvenes con Oportunidades (Presidencia de la República, 1995).

El esquema Jóvenes por México tuvo como objetivo encausar a los jóvenes prestadores de servicio social a la aplicación de proyectos productivos y sociales, en comunidades con altos índices de pobreza y vulnerabilidad, a fin de que estos pusieran en práctica los conociemien-

tos adquiridos durante su formación. Como estímulo, a los participantes en el esquema se les proporcionaba una beca mensual de 900 pesos y, en caso de que sus proyectos resultarán de gran impacto para la población de destino, se les otorgaba un apoyo de 6000 pesos. Sin embargo, la paulatina reducción de presupuesto para el programa fue una de las causas de su fracaso de acuerdo con una evaluación de la Universidad Autónoma de Tlaxcala.

Jóvenes con Oportunidades tuvo como propósito apoyar a los jóvenes recién egresados de la educación media superior —pertenecientes a las familias beneficiarias del Programa Oportunidades— para que ingresaran a la educación superior. Según datos de la SEDESOL, hasta 2010 se había apoyado a 790000 jóvenes.

Previo al inicio del sexenio de Felipe Calderón Hinojosa en el 2006, la situación de desempleo que se vivía en el país cobra mayor visibilidad, al grado que en su candidatura se promovió como el presidente del empleo. Una vez en el gobierno, Calderón puso en marcha el programa Primer Empleo, cuyo propósito fue apoyar a personas físicas y morales en la generación de nuevos empleos de carácter permanente, y promover la inserción de jóvenes recién egresados de las universidades y sin experiencia al mercado laboral. Para ello se estableció otorgar a los patrones —que contrataran personal con estas características— un subsidio equivalente al pago de las cuotas obrero patronales correspondientes a los 12 primeros meses del aseguramiento del trabajador (Muñoz, 2008). No obstante, esta estrategia fue duramente criticada por estar enfocada al beneficio del sector empresarial, al observarse como subsidio, más que a la población joven desempleada, sobre todo por el carácter temporal del programa que iba más en la línea de política social que en favor del crecimiento sostenido.

Durante ese mismo periodo sexenal también se puso en marcha el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores y el Sistema Nacional de Incubación de Empresas, a través de los cuales se pretendió apoyar a aquellos jóvenes que tuvieran alguna idea de empresa. Sobre los resultados, Monroy (2012) da cuenta de que de 2007 a 2011 se otorgaron solo 200 apoyos mediante las dos estrategias.

En el actual sexenio, presidido por Enrique Peña Nieto, la principal

política pública dirigida a la generación de empleo para jóvenes ha sido la creación del programa Tu Primer Crédito, que tiene como objetivo la entrega de 2.5 millones de créditos a jóvenes menores de 30 años que quieran emprender un negocio o hacerlo crecer (INADEM, 2015).

Así pues, lo que se identifica como común y relevante en los últimos periodos ha sido el interés por acercar la oferta de mano de obra con la demanda en el mercado de trabajo calificado, por una parte, y por otro lado, el énfasis en fortalecer la formación-instrucción laboral de los jóvenes en el sentido de las necesidades del aparato productivo. De forma accesoria y residual, figuran los programas de apoyo para iniciativas de negocios (autoemprendimientos).

En ese sentido, uno de los mecanismos privilegiados para empatar la educación con el mercado laboral, en el país, ha sido la creación de universidades tecnológicas (Muñoz, 2006).⁵ Y en ese mismo sentido se explica la creación, en 2009, de la Fundación Educación Superior-Empresa (FESE) con el propósito de facilitar la interrelación entre los sectores productivo, educativo y gubernamental a fin de favorecer la educación profesional y las oportunidades de empleo de los egresados (FESE, 2015).⁶

La fundación ofrece los programas Empléate, Experimenta y Empresarial. El primero consiste en la realización de cursos en línea que se ofrecen a los egresados para conseguir competencias que le faciliten la incorporación al mercado de trabajo. Por su parte, Experimenta y Empresarial tienen como propósito que la FESE actúe como instancia de vinculación entre las necesidades empresariales de practicantes y la oferta de estudiantes de los últimos ciclos escolares, y que las Instituciones de Educación Superior (IES) se encarguen de que cumplan los perfiles y requerimientos de las empresas.

Según los resultados colocados en el portal de la fundación en 2012, Empléate benefició a 562 egresados de las áreas de agronomía, artes y humanidades, ciencias naturales y exactas, computación, ingeniería, manufacturas, construcción, educación, salud, ciencias sociales,

⁵ De 1991 a 2009 se crearon 66 planteles distribuidos en todo el territorio nacional (Flores, 2009).

⁶ Aunque la idea nació en la ANUIES, es el gobierno federal quien aporta los recursos para su operación.

administración y derecho. En los esquemas Experimenta y Empresarial se vieron favorecidos 1223 practicantes. En 2013, los beneficiarios de Empléate fueron 578, en tanto que los practicantes apoyados mediante Experimenta y Empresarial fueron 922. Para 2014, el portal de la FESE sólo reporta 33 beneficiados en Empléate y 73 en los otros dos esquemas. Dichas modalidades parecen ir en declive.

Otra de las estrategias gubernamentales para estimular la conexión entre la educación y el empleo fue la creación del Sistema Nacional de Competencias, mediante el cual se llevan a cabo varias acciones para los trabajadores y empleadores del país. Entre ellas está el desarrollo de estándares de competencias en los que se enuncian los conocimientos, destrezas, habilidades y actitudes que una persona debe tener para desempeñarse en el ámbito laboral, los cuales se espera que sean retomados para el desarrollo de programas curriculares, conforme a los requerimientos del sector productivo del país (SEB, 2015). Para su funcionamiento, dicho sistema cuenta con una serie de Entidades de Certificación y Evaluación acreditadas para capacitar, evaluar y certificar las competencias laborales de las personas, con base en los 623 estándares del Registro Nacional de Estándares de Competencia.

Entre los esfuerzos que el gobierno federal ha realizado para impulsar la productividad, el empleo, la capacitación laboral y la conexión entre escuela y empresa también está la creación del Comité Nacional de Productividad —con sus delegaciones a nivel estatal— que tiene entre sus objetivos impulsar la capacitación y el adiestramiento, proponer planes para vincular los salarios a la calificación y competencias adquiridas, evaluar los efectos de la capacitación y el adiestramiento y proponer normas técnicas de competencia laboral (STPS, 2015).

Sin embargo, a dos años de su instalación sólo tres de las entidades federativas del país tenían elaborados sus planes de trabajo, aunque el Comité Nacional ha tenido algunos avances en el diseño de estrategias para los sectores de comercio al por menor, turismo, gastronomía, autopartes y proveeduría aeroespacial. Entre las acciones a realizar destacan la capacitación, la profesionalización y la formación de capital humano (Consejo Coordinador Empresarial, 2015).

En la administración sexenal en curso también se da atención a la problemática mediante becas de capacitación y cursos de formación para el trabajo, a través del Servicio Nacional de Empleo y la Secretaría de Educación Pública. Ninguno está dirigido a jóvenes con educación superior, únicamente en el esquema de base se tiene la vertiente de capacitación en la práctica laboral enfocado a jóvenes de 16 a 29 años en puestos como auxiliares, ayudantes y asistentes (Servicio Nacional de Empleo, 2015).

Por su parte, y como estrategia enfocada a apoyar en la toma de decisiones a los jóvenes que deseen cursar la educación superior, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social creó el Observatorio Laboral Mexicano, en el cual se muestran indicadores de 53 carreras entre los que destacan las profesiones con mayor demanda de empleo y el nivel salarial de cada una (Observatorio Laboral Mexicano, 2015).

En la actualidad (2017), las políticas de México en la materia se han ido sintonizando con las de la región, toda vez que la situación laboral de los jóvenes ha alcanzado dimensiones *dramáticas*. Así lo ha calificado la Organización Internacional del Trabajo en mayo pasado, en el marco del II Encuentro de Jóvenes de la Alianza del Pacífico. De acuerdo a este organismo, los jóvenes son en entre todos los trabajadores los más afectados por la informalidad y los empleos de mala calidad. En lo relativo al desempleo, se alcanzó la cifra más alta en más de una década tras escalar más de 3 puntos porcentuales en el último año, de 15.1 a 18.3%. En ese sentido estima que es preciso tomar medidas urgentes e *invertir en los jóvenes*: atender deficiencias en educación y entrenamiento; políticas activas de mercado de trabajo; promoción del talento y capacidad empresarial; desarrollo productivo y tecnología. “El futuro del trabajo para los jóvenes es una tarea conjunta de la política pública, del sector privado, de los movimientos sindicales, de las organizaciones de jóvenes y en la que muchos otros agentes de la sociedad civil organizada pueden contribuir” (OIT, 2017).

Conclusiones

La sociedad mexicana hoy tiene entre sus principales retos la incorporación de los jóvenes a la vida laboral, en condiciones que les permitan tener una vida digna. Infortunadamente la historia reciente del país, en consonancia con una época prolongada de contracción del empleo a nivel global, señala a la juventud como el sector más afectado por el desempleo, la informalidad y las ocupaciones precarias. Existe la expectativa generalizada de que con cierto grado de calificación, como la que otorga la educación universitaria, será más fácil acceder a un empleo, empero, las cifras no confirman que ocurra así. De ahí la aseveración tan conocida: tenemos ahora la generación más preparada de la historia, pero también a la más excluida.

Lo que aquí se propuso fue lograr una comprensión amplia del problema por la vía de recuperar los ejes principales del debate académico al respecto; y mostrar enseguida el horizonte en materia de estrategias de política en México para su resolución. En la diversidad de enfoques teóricos y énfasis observados, destacaron los análisis que identifican factores sociodemográficos, como el lugar de nacimiento y residencia, la edad, el sexo, y la situación socioeconómica de las familias de origen, como de gran incidencia —positiva o negativa— en la empleabilidad del sector. Desde esta línea de preocupaciones se señalaron como determinantes del éxito, en la obtención de empleo, elementos que acompañan la historia de vida de los jóvenes en su singularidad y que, por lo tanto, pueden atenderse individualmente, como es el acceso a cualificaciones específicas. Al amparo de algunas de estas posiciones es que cabe apreciar las competencias y habilidades que otorga el sistema educativo como una capital (capital humano). En otros hallazgos se ratificó que, en igualdad de calificaciones, las mujeres acceden en menor medida al empleo y en condiciones de mayor irregularidad.

Otro segmento de respuestas refiere efectivamente al nivel de instrucción y perfil educativo, vinculado a las nuevas capacidades que precisa la economía actual, como determinantes en la empleabilidad; y un tercer grupo apunta a señalar el desacierto de las políticas públi-

cas. Desde estos prismas, se hizo notar que los jóvenes menores de 24 años y con menor nivel académico tienen mayores oportunidades de insertarse en el mercado laboral, si bien laboran de forma intermitente y en condiciones sumamente desventajosas. Mientras los jóvenes mayores de 24 años con estudios superiores pasan un lapso mayor buscando empleo y reportan dificultades para incorporarse al sector laboral, propiamente asalariado en su rama de especialización por la escasa cantidad de plazas disponibles, por lo precario de los trabajos ofertados y por las exigencias patronales de experiencia y flexibilidad. La tendencia en este segmento laboral es a la subocupación que, por su perdurabilidad, algunos autores ya caracterizan como estructural.

En cuanto a las políticas públicas, para el sector joven y calificado en el país, se constata que el interés gubernamental sí es manifiesto en cada sexenio a partir de la década de los noventa, si bien el problema viene de tiempo atrás. Una vez incorporado el tema en la agenda pública y con los reflectores internacionales de por medio, se afianza en discursos y programas independientemente de los cambios de partido en la administración federal. Se posiciona incluso en el ámbito de la política social, donde figura al lado de otras estrategias residuales y focalizadas, de corto plazo (como el empleo temporal) y de combate a la pobreza (en forma de becas o pago a la capacitación).

En este momento, con base en los programas existentes —revisados en la segunda parte de este capítulo— es posible colegir que las soluciones públicas se proyectan en dos niveles, ambos centrados en la esfera de la circulación mercantil y no estrictamente productiva:

El primero, las acciones que buscan incidir sobre las calificaciones particulares o instrucción laboral, para enriquecerlas y encauzarlas apropiadamente. Aquí se sitúan las propuestas que pasan por cambios en las instituciones del sistema educativo para que justifiquen su pertinencia social; los ajustes en la currícula de instituciones formadoras de recursos humanos; el apuntalamiento de capacidades o habilidades específicas para el trabajo a través de carreras tecnológicas, y las medidas que instituyen, así sea temporalmente, otros mecanismos de formación o capacitación para el trabajo, por ejemplo. Desde esta perspectiva, los activos que se puedan obtener en la educación terciaria

son apreciados como una inversión individual que coloca a cada sujeto en mejor posición para competir por un espacio laboral, en un contexto de poca abundancia de estos.

El segundo, las estrategias diversas que tienen como finalidad acercar la oferta laboral con la demanda, asumiendo (como en el primer nivel de soluciones) que en el mercado de trabajo el problema es de desencuentro y no de desequilibrio. En ese plano operan los incentivos para la contratación por parte de las empresas, las ferias del empleo, los acuerdos de vinculación o convenios de colaboración entre la empresa de diferentes dimensiones y las instituciones educativas, entre otros.

En un plano distinto, por sus objetivos, pero paralelo a los dos anteriores, figuran las medidas orientadas a fomentar las iniciativas individuales de autoempleo y que están a favor de los emprendimientos de mayores dimensiones, que a su vez pueden generar empleo asalariado o familiar. Las políticas en este ámbito se encuentran regularmente ancladas a programas de corte social, o bien son administradas a nivel de entidades federativas o gobiernos municipales. En este plano de respuesta, como en los dos anteriores, no está previsto entre los fines de los programas tener influencia sobre la dinámica productiva imperante ni sobre la calidad de los empleos.

Fuentes consultadas

Acosta Reveles, I. L. (2010), *América Latina: capital, trabajo y agricultura en el umbral del tercer milenio*, México, Miguel Ángel Porrúa. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/203304764_America_Latina_Capital_trabajo_y_agricultura_en_el_umbral_del_tercer_milenio

Acosta Reveles, I. L. (2014), “Repercusiones macroeconómicas de la transferencia unilateral de inversión”, en Víctor Figueroa y Leonel Álvarez (coords.), *Ciencia, Desarrollo y democracia*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas, pp. 83-101. Recuperado

- de: https://www.researchgate.net/publication/294645937_Repercusiones_macroeconomicas_de_la_transferencia_unilateral_de_inversion
- Abel, G. (2013), *Educación de jóvenes y adultos y la teoría del capital humano: Una mirada crítica*, Paideia. Recuperado de file:///C:/Users/iztac/Downloads/13-78-1-PB.pdf
- Argoti, A (2011), “Algunos elementos sobre la teoría clásica del empleo y la versión keynesiana”, *Revista Tendencias*, 12(2).
- Arroyo, Y. (2010), *¿Oportunidades? Movilidad social intergeneracional e impacto en México*, tesis de grado, El Colegio de México. México.
- Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (2015), *Anuarios estadísticos*. Recuperado de <http://www.anuies.mx/informacion-y-servicios/informacion-estadistica-de-educacion-superior/anuario-estadistico-de-educacion-superior>
- Bilbao, A. (1990), “La lógica del estado del bienestar y la lógica de su crítica: Keynes y Misses. Papers”, *Revista de Sociología*, vol. 34, pp. 14-29. Recuperado de <http://papers.uab.cat/article/view/v34-bilbao/pdf-es>
- Bonfil, P. (2002), “Estudiar para qué mercados de trabajo y opciones de bienestar para las jóvenes del medio rural”, en Enrique Pieck (coord.), *Los jóvenes y el trabajo: la educación frente a la exclusión social*, México, UIA, IMJ, UNICEF, CINTERFOR-OIT, RET, CONALEP pp. 523-597
- Brachet, V. (2004), *El estado benefactor mexicano: auge y declive (1822-2000)*, Portal Académico UNAM.
- Cacciamali, M. (2005), *Mercado de trabajo juvenil: Argentina, Brasil y México*, Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_elm/documents/publication/wcms_114153.pdf
- Carmona, D. (2015), *Se termina la reforma agraria y se abre el campo al capital mediante la reforma al artículo 27 de la Constitución*. Recuperado de <http://www.memoriapoliticademexico.org/Efemerides/1/06011992.html>
- Centro de Investigación para el Desarrollo (2014), *Encuesta de com-*

- petencias profesionales 2014*. Recuperado de http://www.cidac.org/esp/uploads/1/encuesta_competencias_profesionales_270214.pdf
- Consejo Coordinador Empresarial (2015), *Avances del Comité Nacional de Productividad*. Recuperado de <http://www.cce.org.mx/avances-del-comite-nacional-de-productividad/>
- Cruz, J. y P. Herrera (2011), “El empleo en México. Del modelo de sustitución de importaciones (ISI) al modelo de libre mercado”, *Economía y Sociedad*, 17(27), pp. 49-63.
- De Oliveira, O. (2006), “Jóvenes y precariedad laboral en México”, *Revista Papeles de Población*, 12(49), pp. 37-73.
- Flores, P. (2009), *Trayectoria del modelo de universidades tecnológicas en México (1991-2009)*. Recuperado de <http://www.dgei.unam.mx/cuaderno3.pdf>
- Fuentes, D. (2009), *Sánchez Vázquez y la esencia crítica de la filosofía de la praxis*. Recuperado de http://ru.ffyl.unam.mx/bitstream/handle/10391/1996/04_ASV_Homenaje_2009_Fuentes.pdf?sequence=1
- Fundación Educación Superior-Empresa (2015), *Programas*. Recuperado de <http://fese.org.mx/nav/quien.php#>
- Guaman, A. y H. Illueca (2012), *El huracán neoliberal. Una reforma laboral contra el trabajo*. Recuperado de <http://www.ceps.es/index.php>
- Instituto de Investigaciones Jurídicas (1995), Decreto por el que se Aprueba el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/4/1937/22.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Recuperado de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/microdatos/encuestas.aspx?c=34523&s=est>
- Instituto Nacional del Emprendedor. (2015). Crédito joven. México se le juega contigo. Recuperado de <https://tuprimercredito.inadem.gob.mx>
- Jiménez, Y. (2013), *Los factores de la “Revolución Neoliberal” en la*

- Educación Superior Mexicana*. Recuperado de <http://educapn.mx/hecho-en-casa/num-13/194-los-efectos-de-la-revolucion-neoliberalq-en-la-educacion-superior-mexicana.html>
- Junge, G. (2013). “Educación de jóvenes y adultos y la teoría del capital humano: Una mirada crítica”. *Revista Paideia*. Núm. 52. pp. 1-19. Recuperado de <http://www.revistapaideia.cl/index.php/PAIDEIA/article/view/13>
- La Jornada* (2007), *Juventud y neoliberalismo*. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2007/08/12/index.php?section=opinion&article=002a1edi>
- Loría, D. y G. Segura (2016), “Desempleo Juvenil y matrícula universitaria en México”, *Revista Elementos*. Recuperado de <http://www.elementos.buap.mx/num101/pdf/47.pdf>
- Martínez, X. (2013), “Juventud, desempleo y utopía: lecciones desde el pensamiento creativo y la ciudadanía”, *Revista Innovación Educativa*, 13(61), pp. 11-19.
- Meza, L. (2005). *Transformaciones del Mercado laboral mexicano*. Revista ICE. Número 821. Pp. 143-162. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_821_143-162__CE-20D106BC6A4EF05F9F128A2142A8A7.pdf
- Monroy, J (2012), “Sexenio de FCH entregó 200 créditos a jóvenes emprendedores”, *El Economista*.
- Montemayor, M. (2015), *Políticas y gestión pública para el estudio municipal: óptica académica*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/356/#indice>
- Mora, M. y O. De Oliveira (2008), *Entre la inclusión y la exclusión laboral de los jóvenes: un análisis comparativo entre México y Costa Rica*, trabajo presentado en el III Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población.
- Mora, M., O. De Oliveira y M. Salas (2011), “El deterioro de la situación laboral de los jóvenes en tiempos de crisis”, *Revista Sociedades y Estado*, 26(2). Recuperado de <http://www.izt.uam.mx/sotraem/FundacionEbert/orlandina.pdf>
- Mora. M. y O. De Oliveira (2012), *Las vicisitudes de la inclusión la-*

- boral en los albores del siglo XXI: Trayectorias ocupacionales y desigualdades sociales entre jóvenes. Redalyc.* Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59826851001>
- Morales, M. (2014), “Sistema de aprendizaje dual: ¿Una respuesta a la empleabilidad de los jóvenes?”, *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, núm. 19, pp. 87-110.
- Muñoz, A. (2008), “El programa social del Primer Empleo”, *Revista Epikeia*, núm. 6.
- Muñoz, C. (2001), “Implicaciones de la escolaridad en la calidad del empleo”, en Enrique Pieck (coord.), *Los jóvenes y el trabajo: la educación frente a la exclusión social*, México, Universidad Iberoamericana/Instituto Mexicano de la Juventud / Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia/ Centro Interamericano para el desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional de la Organización Internacional del Trabajo/ Relief & Resilience Education Transition/ Consejo Nacional de Educación Profesional Técnica. pp. 155-200.
- Muñoz, C. (2006), “Determinantes de la empleabilidad de los jóvenes universitarios y alternativas para promoverla”, *Redalyc.* Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/112/11204903.pdf>
- Muñoz, C. (2013), *Implicaciones de la escolaridad en la calidad del empleo.* Recuperado de <http://www.iberomex.mx/campus/publicaciones/jovenes/pdf/epieck5.pdf>
- Muñoz, C., P. Bonfil, A. Tepichín, F. Riquer y M. Urteaga (2001), *Los jóvenes y el Trabajo: la educación frente a la exclusión social.* Recuperado de http://www.oei.es/etp/jovenes_trabajo.pdf
- Murayama, C. (2010), “Juventud y Crisis: ¿hacia una generación perdida?” *Revistas unam.* Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/18125>
- Observatorio Laboral (2015), *Top 10 de las carreras.* Recuperado de http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/es/ola/Carreras_con_mayor_numero_de_ocupados
- Olmedo, Bernardo (2014), *Desafíos de una política industrial y tecno-*

- lógica en tiempos de reindustrialización mundial: reflexiones para México*, Colección de libros Problemas del Desarrollo. En Giróa, A., (coord.) *Democracia, financiarización y neoextractivismo ante los desafíos de la industrialización y el mercado de trabajo*, México: Universidad nacional Autónoma de México e Instituto de Investigaciones Económicas, pp. 167-188
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2015). México: *Políticas prioritarias para fomentar las habilidades y conocimientos de los mexicanos para la productividad y la innovación*. Recuperado de <https://www.oecd.org/mexico/mexico-politicas-prioritarias-para-fomentar-las-habilidades-y-conocimientos-de-los-Mexicanos.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo (2012), *La crisis del empleo juvenil: un llamado a la acción*. Recuperado de http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_187080.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (2013). *Tendencias Mundiales del Empleo Juvenil 2013: Una generación en peligro*. Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_222658.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (2014), *Tendencias Mundiales de Empleo 2014. ¿Hacia una recuperación sin creación de empleos?* Recuperado de <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-employment-trends/2014/lang--es/index.htm>
- Organización Internacional del Trabajo (2017), OIT: *desempleo juvenil en América Latina subió a 18,3 por ciento*. Recuperado de http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_555891/lang--es/index.htm
- Organización de las Naciones Unidas (2010), “Programa de Acción Mundial para los Jóvenes”. Recuperado de <file:///C:/Users/iztac/Downloads/Segundas%20Transiciones%20laborales%20ZAC%20Irma%20Acosta.pdf>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2015), México, *Políticas prioritarias para fomentar las habilidades y*

- conocimientos de los mexicanos para la productividad y la innovación. Recuperado de <http://www.oecd.org/mexico/>
- Ortiz, M. (2014), *El desempleo juvenil en México: la puerta abierta a la exclusión social*, tesis de doctorado, México, FLACSO.
- Paz, Y. y G. Campos (2012), *La imposibilidad de una “juventud en éxtasis”: La exclusión laboral y educativa en México*, EUMEDNET. Enciclopedia y Biblioteca Virtual. Recuperado de <http://www.eumed.net/rev/tecsistecat/n13/exclusion-laboral-educativa-mexico.html>
- Pérez, C. y A. Zapata (2013), “El valor del trabajo en el neoliberalismo y la posmodernidad”, *Revista Justicia y Derecho*, vol. 1, pp. 19-22. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=2545080>
- Presidencia de la República (1995), Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Recuperado de <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/pnd.pdf>
- Programa de Acción del Partido Revolucionario Institucional (2013), Recuperado de <http://pri.org.mx/TransformandoaMexico/Documentos/ProgramadeAccion2013.pdf>
- Programa de Acción Inmediata del Partido de la Revolución Democrática (2014), Recuperado de http://www.prd.org.mx/documentos/programa_2014.pdf
- Quintana, E. (2014), *Historia sexenal de los salarios mínimos*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/historia-sexenal-de-los-salarios-minimos.html>
- Ramírez, M. (2000), “El empleo y la calificación de la mano de obra en México”, *Comercio Exterior*, 50(11), pp. 967-981. Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/42/5/RCE.pdf>
- Ramírez, S. (2014), “PIB: crecimiento es política pura”, *Indicador Político*, 24 horas. Recuperado de: www.24-horas.mx/pib-crecimiento-es-politica-pura/
- Reynoso, C. (2012), “La Política laboral para los jóvenes”, *Alegatos*. Recuperado de: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/alegatos/pdfs/73/80-10.pdf>
- Ruiz, H. (2013), “Marx y su visión del trabajo”, *Contribuciones a la Economía*.

- Ruiz, H. (2013), “Marx y su visión del trabajo”, en Contribuciones a la Economía. Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/2013/marx>
- Sánchez, A. (2014), “Los jóvenes frente al empleo y el desempleo: la necesaria construcción de soluciones multidimensionales y multifactoriales” *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, núm. 19, p. 143.
- Secretaría de Educación Pública (2015). Sistema Nacional de Competencias. Recuperado de <http://www.conocer.gob.mx/>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2007), Criterios Generales de Política Económica. Recuperado de http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/finanzas_publicas_criterios/cgpe_2007.pdf
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2001), Programa Nacional de Política Laboral 2001-2006. Recuperado de http://www.stps.gob.mx/02_sub_trabajo/01_dgaj/decreto6.pdf
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2015), “Estadísticas del sector”. Recuperado de: http://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/contenido_menu_infsector.html
- Servicio Nacional de Empleo (2015), Portal del Empleo. Recuperado de: <http://app.empleo.gob.mx/STPSEmpleoWebBack/ocupate.do?method=init&searchQ=&searchTopic=&searchPlace=32#showAll>
- Sierra, S. (2012), *Empleo juvenil y emprendedurismo en México: Análisis comparado de política pública*, tesis de posgrado, México, FLACSO.
- Suárez, M. (2005), *Jóvenes mexicanos en la “feria” del mercado de trabajo: conveniencias e inconveniencias de tener educación superior*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Téllez, D. (2011), “Jóvenes nini y profesionistas titi: la estratificación letrada del desempleo”, *El Cotidiano*, 169, pp. 83-96. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32519776009>
- Torres, J., y A. Montero (2005), *Trabajo, empleo y desempleo en la teoría económica: la nueva ortodoxia*, Depósitos de Investigación Universidad de Sevilla. Recuperado de <https://idus.us.es/xmlui/handle/11441/43864>

- Vargas, E., y R. Cruz (2014), “Búsqueda de empleo entre jóvenes de acuerdo con su participación y protección laboral en México”, *Papeles de población*, 20(81), pp. 213-245.
- Vela, F. (2007), “Transición demográfica, estructura por edad y el desempleo de los jóvenes en México”, *Revista Política y Cultura*, núm. 28, pp. 252-280.
- Viollaz, M. (2014), “Transición de la escuela al trabajo. Tres décadas de evidencia para América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 112, pp.48-75.
- Vives, A. (2013), “Empleo y emprendimiento como responsabilidad social de las empresas”, *Revista Globalización, Competitividad & Competitividad*, 7(3), pp. 16-33. Recuperado de <https://gcg.universia.net/article/view/453/empleo-emprendimiento-responsabilidad-social-empresas>
- Yáñez, M., y K. Cano (2011), “Determinantes del desempleo: una revisión desde la literatura”, *Panorama Económico Journal*, núm. 19, pp. 136-148. Recuperado de <http://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/panoramaeconomico/article/view/352>
- Zárate, R. (2003), *La eficacia de la legislación educativa nacional a través de la tridimensionalidad del derecho*, tesis de maestría. Universidad de las Américas Puebla.

TERCERA PARTE

CONDICIÓN DE LOS JORNALEROS EN MÉXICO. NORMATIVA Y OMISIONES ESTATALES

IRMA LORENA ACOSTA REVELES
NATALYE TONCHE ROJAS

Durante varias décadas en la historia de México, entre los años cuarenta y sesenta del siglo pasado, la agricultura respaldó el ciclo de crecimiento industrializador desde su aportación al producto interno y a las exportaciones; coadyuvó al desarrollo urbano con bienes de consumo básico a precios accesibles para la clase trabajadora; abasteció de insumos al sector de la transformación y pudo ser un medio de vida para un sector importante de familias campesinas, si bien el campo no sobresalía entonces como actividad generadora empleo (Acosta Reveles, 2013). Medio siglo más tarde, la agricultura familiar se encuentra mermada en su potencial productivo, mientras la agricultura moderna que se expande es limitada en cuanto a ofrecer fuentes de trabajo abundantes a lo largo y ancho del país. Prepondera un agro polarizado, empobrecido en un extremo y, en el otro, un sector de gran dinamismo, pero que no comparte esa prosperidad con el resto de la economía rural.

Para entender qué sucedió hay que volver a la crisis capitalista de la década de los setenta y a las políticas de corte neoliberal, que han visto en las exportaciones y las inversiones extranjeras una ruta segura para reactivar el crecimiento nacional. Desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los apoyos destinados al agro se tienden a concentrar en la producción de frutas, hortalizas y otros bienes de atractivo para la demanda internacional, dejando de atender la producción de granos básicos. Paulatinamente, la expansión de las explotaciones de tipo empresarial y exportadoras avanza en paralelo al aumento de mano de obra disponible, originada en buena medida en el deterioro de las explotaciones agrícolas familiares. Así

pues, las unidades de producción de tipo capitalista están llamadas a generar plazas laborales, pero ocurre que no lo hacen ni en cantidad suficiente ni en calidad.

La competencia como motivación induce a las empresas a reducir constantemente sus costos de producción, y ello influye en las modalidades de contratación de fuerza de trabajo. La situación de poco respeto a las disposiciones legales, en materia del empleo agrario, es reconocida y generalizada. Quizá el indicador más contundente es la proporción minoritaria de jornaleros, que se encuentra inscrito al sistema de seguridad social. Al respecto, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) señala que para el año 2015 la ocupación en el sector estaba en torno a los 5.8 millones de personas, mientras el Instituto Mexicano del Seguro Social tenía registrados ese mismo año solamente 173 000 personas, en calidad de trabajadores eventuales asegurados (STPS, 2017). Esta es solo una cifra que confirma la vulnerabilidad de los asalariados rurales. Su dispersión geográfica, el perfil étnico de un sector importante de ellos, su escasa sindicalización, el bajo nivel educativo y el desconocimiento incluso de la lengua local, coloca al sector en condiciones de indefensión ante múltiples vejaciones de sus derechos laborales y humanos.¹

En este capítulo nos interrogamos sobre existencia de instituciones adecuadas para la protección a los jornaleros, sobre la actitud de las empresas agroexportadoras al respecto y la de las autoridades, que probablemente toleran el incumplimiento de estas normas por parte de los empleadores. Probablemente, el incumplimiento obedece a deficiencias en la formulación de programas públicos, lagunas legales, debilidades de las acciones de apoyo al sector o del sistema jurisdiccional.

La exposición inicia con una síntesis de la bibliografía sobre los asalariados del campo y las condiciones en que se desempeñan laboralmente. El segundo apartado aporta elementos para entender cómo

¹ Las cifras oficiales sobre la ocupación agraria presentan variaciones, pues de acuerdo con un informe rendido por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2016), en diciembre de 2015, declararon dedicarse a la agricultura 5.5 millones de personas en el país, de las cuales un 44% (2.5 millones aproximadamente) pertenecían a la categoría de jornaleros agrícolas.

el polo agrario capitalista ha llegado a ser lo que es, y lo que efectivamente ofrece a los jornaleros en condiciones de trabajo. La tercera sección se centra en las instituciones de protección que les son aplicables al segmento de interés, e indaga en la postura y acciones estatales respecto a la salvaguarda efectiva de los derechos de los jornaleros en el país.

I. Los trabajadores asalariados en la agricultura

De inicio es preciso aclarar que interesa para este documento el trabajo agrícola sólo cuando se presenta bajo una relación salarial. Como trabajo agrícola asumimos la actividad humana encaminada a la obtención de bienes primarios a partir del cultivo de la tierra; y se consideran jornaleros o asalariados del campo a aquellas personas que realizan trabajo agrícola a partir de una relación capitalista; esto es, de un vínculo social donde un empleador o empresario compra fuerza de trabajo, mediante una remuneración monetaria (salario) generalmente, aunque tal remuneración puede ser en especie.

El objetivo ahora es visualizar este segmento con base en lo que aporta la literatura científica especializada; distinguir los nudos críticos y sobre los que no existe controversia de fondo, como un piso común que asiente la precariedad y vulnerabilidad en que se encuentra este segmento laboral.

I.1. *Desde dónde se observa a los jornaleros*

Antes de ir a los estudios referentes a la situación laboral de los jornaleros en México, se estima conveniente introducir un par de notas internacionales, solo para asentar que las cuestiones que nos ocupan no están muy lejanas a los de otros contextos.

De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015), en el mundo, el sector agrícola emplea alrededor de 1.300 millones de trabajadores; lo que representa la mitad de la fuerza de traba-

jo mundial. En términos de fallecimientos, lesiones y problemas de salud relacionados con el trabajo, es uno de los tres sectores de actividad más peligrosos junto con la construcción y la minería. Según estimaciones del organismo, que llevaron a suscribir en el año 2001 el Convenio 184 sobre seguridad y salud en la agricultura, de un total de 335000 accidentes laborales mortales anuales, unos 170000 ocurren en la agricultura. Los accidentes ocurren principalmente entre los trabajadores migrantes, mujeres y niños. El uso intensivo de la maquinaria, plaguicidas, agroquímicos aumentan los riesgos, y son padecimientos recurrentes la intoxicación, cáncer profesional y trastornos de la función reproductora. Llama la atención la gran presencia de trabajo infantil en la actividad y el aumento de mano de obra femenina, sobre todo en cultivos de exportación; hay poca libertad sindical para la negociación de sus derechos y bajos salarios.

En cuanto a Latinoamérica se han documentado ampliamente los beneficios que han obtenido las empresas capitalistas en su expansión por los territorios rurales a lo largo y ancho del subcontinente, impulsado por la mano de obra barata de los jornaleros (Acosta Reveles, 2010). Sin necesidad de adentrarnos a estudios comparativos entre países, existen similitudes en cuanto a la precariedad del trabajo agrícola, incluso sin haberse desenvuelto la historia productiva de la misma manera debido a factores normativos, culturales, demográficos, geográficos, políticos, etc. Por ejemplo y solo por citar algunas situaciones compartidas, figura la segmentación del trabajo por sexos: a las mujeres se les asignan tareas que requieren ciertas destrezas finas o habilidades manuales y en las que se considera son las más aptas, destacando el caso de Argentina donde se ha observado una *feminización* de la mano de obra (Mingo, 2015); en Brasil, por ejemplo, se observa el papel complementario de la mujer indígena en los trabajos de las máquinas en los ingenios cañeros (De Moraes Silva, Dourado Bueno, y Medeiros de Melo, 2015). Otra situación destacada es la maquinización de los campos agrícolas exportadores; modernización que ha traído el desplazamiento masivo de mano de obra jornalera, haciendo hasta cierto punto invisible el trabajo de los asalariados en algunos

cultivos, tal como sucede en Brasil y Bolivia; esta situación ha favorecido la caída de los salarios entre los trabajadores que efectivamente logran emplearse (Ormachea Saavedra, 2015).

Situados en el escenario nacional, hemos clasificado los estudios sobre el trabajador agrícola en tres grupos. El primero visualiza el problema desde la mirada de la Economía Política; en este se posicionan los investigadores Luisa Paré (1982), Roger Bartra (1985), Enrique Astorga Lira (1989), Francisco Omar Lerda (1981), José Manuel Hernández Trujillo (2005, 2014). Un segundo grupo corresponde a investigaciones donde convergen elementos económico y jurídicos, entre los que figuran destacadamente Morett y Cosío (2004), Teresa Rojas Rangel (2012), Hubert Carton de Grammont (1986); Ramiro Arroyo Sepúlveda (2001), Sara Lara Flores (2003) y María Antonieta Barrón (2009, 2013). El tercer grupo corresponde a estudios de caso o regionales donde se posicionan nuevamente Rojas Rangel (2014), Moreno Mena y Niño (2007), Irma Lorena Acosta Reveles (2011) Everardo Garduño (2003) y Ortega Vélez y Castañeda Pacheco (2007).

El primer segmento de estudios pone el foco en el rol de los asalariados del campo en la producción y en el desenvolvimiento económico del país, reparando en el tema de la proletarización del campesino empobrecido y en el de las precarias condiciones de trabajo de aquellos que se emplean en unidades productivas que no son de su propiedad o posesión. Refieren a condiciones precarias, sobre todo en el plano de las remuneraciones. Es autora clásica en el tema Luisa Paré (1982), quien atiende al proceso de descomposición del campesinado en su tránsito a proletariado agrícola, como consecuencia de desalojos violentos (para el caso de algunos países, incluido México), y a la implementación de medidas estatales adecuadas para la llegada de inversión privada al sector. El proceso lleva a la fuerza de trabajo en dos rutas: a ser *semiproletarios*: trabajadores agrícolas que tienen tierras pero dependen cada vez más del trabajo asalariado, que representa una parte mayoritaria de su ingreso; y *proletarios*: trabajadores que dependen íntegramente de remuneraciones y que alguna vez tuvieron

tierra, sea propia o ejidal, pero que la perdieron por alguna razón.

Roger Bartra (1985), otro clásico de los estudios sobre trabajo rural, considera a los jornaleros agrícolas como una clase social e, igual que Paré, los denomina proletariados rurales. Asume que forman la población mayoritaria dentro del sector campesino y que, si bien son numerosos, son una clase social débil y con poca presencia política pero que, de resonar sus demandas, resultarían ser una amenaza para el sistema capitalista debido a que el Estado no podría satisfacer sus necesidades o demandas. En la misma línea, Enrique Astorga Lira (1989) observa la transformación de campesino en proletario como una situación benéfica para el capital. Para el autor, las grandes masas de jornaleros agrícolas son producto de la polarización y de las políticas económicas del siglo xx capitalistas. En ese sentido afirma que la economía rural es productora y reproductora de *peones asalariados*. En la década de los ochenta se identifica como rasgo de este tipo de trabajadores su movilidad geográfica, que no solo es propia del jefe de familia, ya que los mercados de trabajo demandaban determinada cantidad de mano de obra para la expansión de la economía agraria, según requería la laboriosidad del cultivo. Una figura que juega un papel importante en la época —y actualmente— son los *enganchadores*, cuyo propósito es la recolección de trabajadores para llevarlos a los campos de cultivo, y esto puede incluir a sus familias.

Respecto a la cuestión salarial, Lerda (1981) explica que la proletarización de la familia (trabajo femenino e infantil) se ha incorporado de manera creciente por la insuficiente “compensación” que recibe el asalariado agrícola por su trabajo; es así que toda la familia ingresa a las filas del trabajo asalariado, para complementar las necesidades económicas de la familia. Igualmente, considera que la economía rural es productora y perpetuadora de mano de obra jornalera en condición crítica. La baja remuneración se debe al aumento de jornaleros, es decir, al poco trabajo y a la gran cantidad de mano de obra, que en un sentido neoclásico es depresora de los salarios. El crecimiento de la disponibilidad de mano de obra favorece además el hecho de que no estén en condiciones de exigir mejores remuneraciones; en consecuencia se refuerza la explotación de los trabajadores al aumentarse la

intensidad de la jornada y la misma jornada laboral (Lerda, 1981).

Abonando al tema salarial, Hernández Trujillo (2005) enuncia que en México el pago al trabajador es definido por un lado y en principio por los empleadores, quienes intentan reducirlo, y a la vez por los jornaleros a partir de un básico de sobrevivencia. Entre los recursos usados por los productores para reducir los salarios directos está el establecer lugares de residencia en sus campos de cultivo, recibir a las familias, ofrecer transporte o alguna otra compensación menor, así evitan competir con los demás productores en dar un aumento salarial; por otro lado, la parte trabajadora acepta el pago si representa algún beneficio particular, aunque no mayor ingreso monetario.

Las investigaciones con orientación económico-jurídica, por su parte, sin desatender los procesos de producción, comercialización y distribución del producto social, ponen el acento en las instituciones jurídicas y el ámbito jurisdiccional. En esta categoría destaca un estudio de Morett y Cosío (2004) que, como punto de partida, refiere a las tendencias en el desplazamiento regional de los jornaleros movilizados por la demanda de mano de obra. Los autores refieren a las regiones en las que se encuentran las principales agroexportadoras, para caracterizar a los estados de Sonora, Sinaloa, Baja California Norte, Baja California Sur y Michoacán como receptores de mano de obra, por tener las principales zonas de cultivo horti-frutícolas; mientras del sur del país se expulsan trabajadores principalmente desde Guerrero y Oaxaca. Señalan que tanto en los lugares de origen como en las zonas de atracción prevalece la falta de respeto a la legalidad, y que las condiciones de trabajo de los jornaleros son precarias. El incumplimiento de las normas laborales se atribuye obviamente a la parte empresarial, pero sobre todo adjudica esa responsabilidad a instancias públicas que dejan de hacer lo que les compete en supervisión e inspección; funciones que ejecutan de forma ineficiente. Añaden los autores que los programas gubernamentales dirigidos al sector atienden a un grupo reducido de trabajadores debido, entre otros factores, a su movilidad.

En la misma línea de reflexión está el análisis de Rojas Rangel

(2012), quien afirma con mayor contundencia que la normativa laboral es violentada sistemáticamente, y señala como principales responsables a las empresas, que son prácticamente intocables porque tienen una gran influencia en las instancias gubernamentales. Si a lo anterior se suma la corrupción existente en el país, da como resultado un quebrantamiento de la institucionalidad al momento de ejecutar las sanciones, y una tolerancia a los abusos de orden laboral y en materia de derechos sociales.

El cómo se han enfrentado las violaciones y abusos a los trabajadores del campo es parte de las preocupaciones de Carton de Grammont (1986), Ávila Méndez (1986) y Posadas y García (1986), quienes dan seguimiento a los movimientos de asalariados rurales, huelgas y vicisitudes de la sindicalización en el medio rural. El posicionamiento que prevalece es que en el plano político, legal y organizativo, la organización jornalera ha tenido coyunturas y zonas donde las luchas son importantes, pero en el plano nacional es notable la ausencia de sindicalización. Históricamente, la lucha laboral y la cuestión sindical en el campo han sido parte del haber del asalariado agrícola. Las luchas de los ochenta en algunas regiones de Chiapas, Sinaloa, la Huasteca Potosina y la Comarca Lagunera, con sus logros fueron pronto debilitados (Carton de Grammont, 1986). Se hace necesaria la consolidación de gremios en el sector, pues las organizaciones existentes no han logrado ejercer un liderazgo sobre la comunidad jornalera. Las dificultades para sumar intereses son mayores por la presencia de inmigrantes y población de origen étnico diversa; también es un tema complejo para la representación, pues la heterogeneidad de los grupos que integran el sector, comenzando por su lugar de origen, influye en que los dirigentes políticos no tengan suficiente conocimiento de las condiciones que soportan los trabajadores (Lara y Carton De Grammont, 2003).

Los programas y políticas de apoyo al jornalero también figuran reiteradamente como tema de investigación, para centrarse en la eficacia o acierto de las acciones públicas de protección al sector. Se centran por una parte en las condiciones precarias de los jornaleros en los campos de cultivo y, por otra parte, en los lugares de residencia cuando estos están alojados en las zonas productivas. Por ejemplo, la valo-

ración de impacto del programa gubernamental Oportunidades (actualmente llamado Prospera),¹ para dar evidencia reiterada del presupuesto insuficiente que se le destina; presentándose además problemas para llegar hasta los sujetos de apoyo, sobre todo cuando son temporeros y migran regularmente. Por el lado de lo administrativo, se denuncian con frecuencia las deficiencias a nivel de las reglas de operación y ejecución del programa (Barrón Pérez, 2013).

Los estudios regionales y de caso se centran en la observación de los jornaleros, que arriban a las principales zonas de cultivo, ubicados en los estados de la República que tienen mayor atracción de esta mano de obra, como son Baja California, Sonora y Sinaloa. Al analizar las políticas emprendidas por los distintos gobiernos y la medida en que son cumplidas por las empresas agroexportadoras, se puede inferir que existe un cumplimiento parcial de las mismas. Con base en la experiencia en el estado de Sinaloa, Rangel (2012) explica la existencia de un cumplimiento limitado de la normativa por parte de las empresas hacia los derechos de los jornaleros. Al respecto, el gobierno sinaloense impulsó políticas de certificación y especialización de la mano de obra, que entre los jornaleros no han tenido muy buena acogida al no encontrar en ellas beneficios palpables en sus ingresos (Rojas Rangel, 2014).

El estado de Baja California, específicamente en los Valles de San Quintín y Mexicali, en un análisis comparativo entre estos lugares, se hace ver que las condiciones de trabajo de los jornaleros agrícolas son parecidas en cuanto a la precariedad que padecen; las familias jornaleras no satisfacen los mínimos niveles de bienestar en salud, vivienda y educación; migrantes e indígenas se encuentran en una condición más crítica. Esta situación resulta contradictoria ya que es uno de los estados de la República donde se tienen los mejores salarios, y no obstante la precariedad sigue presente (Moreno Mena y Niño, 2007). Una de las explicaciones que se ha dado es la importancia de los bajos costos de la mano de obra como ventaja comparativa de la zona, respecto a los mismos productos de sus competidores norteamericanos (Acosta Re-

¹ Creado en 2014, para articular y coordinar la oferta institucional de programas y acciones de política social.

veles, 2010). Hasta hace un par de años, en estas zonas, los intentos de organización sindical para la defensa y procuración de sus derechos se habían visto mermados por el carácter corporativo de las organizaciones y por no lograr reunir las verdaderas necesidades de una comunidad indígena, ante la explotación por parte de los patrones; sin embargo, poco a poco se ha logrado organizar a la comunidad indígena con líderes propios de su comunidad, con ideologías más acordes a su condición étnica (Garduño, 2003).

En cuanto al estado de Sonora, las condiciones de salud y nutrición varían según la región en la que se encuentra el asentamiento de trabajadores. Estas cuestiones afectan en mayor medida a las familias jornaleras migrantes. Encontramos dentro de los núcleos familiares altos índices de desnutrición en niños y obesidad en las personas adultas, con consecuencias negativas en el desarrollo mental y en la productividad. Los problemas anteriores representan una cuestión a resolver de las políticas públicas (Ortega Vélez y Castañeda Pacheco, 2007).

I.2. *Identificando los nudos críticos*

El sector jornalero en México tiene una composición muy variada: hombres adultos, inmigrantes, mujeres de diferentes edades, niños y población de origen étnico; su grado de instrucción escolar y otros factores, como el desconocimiento de sus derechos o el que se encuentren las mujeres en estado reproductivo, hace a este segmento especialmente vulnerable.

- La *migración* es un suceso común y necesario entre la población jornalera, para muchos es un atributo su condición itinerante, y las rutas quedan marcadas por los ciclos productivos. La demanda de mano de obra puede ser diferenciada, según sea el tipo de cultivo. Esta condición, de moverse entre sus lugares de origen y demanda de puntos de atracción en los mercados de trabajo, afecta a familias enteras que se desplazan motivadas por sus necesidades de subsistencia. La precariedad de los salarios o el poco valor que tiene su trabajo individual lleva a

todos los integrantes de una familia, que puedan hacerlo, a participar en las labores del campo por largas e intensas jornadas. Al respecto, Lara y Carton de Grammont (2003) sostienen que el movimiento migratorio en tiempos recientes atiende a la dinámica de producción frutícola y hortícola, cuyos asentamientos se encuentran principalmente en los estados de Sinaloa, Sonora, Baja California (grupo del noroeste orientado a la exportación) y Jalisco, Morelos, San Luis Potosí y Michoacán (que atienden al mercado interno principalmente). Estos estados componen las rutas que siguen los flujos migratorios.

Un punto de atracción importante es el Valle de San Quintín en Baja California, que ha cambiado mucho a través de los años. Los asalariados, que en un primer momento trabajaban de manera temporal, luego comenzaron a fundar colonias para establecerse de manera permanente y partir de ahí hacia otras rutas en otros cultivos aledaños, ya sea dentro del territorio o en Estados Unidos de Norteamérica, en los estados de California, Oregón y Washington. Los indígenas son el subgrupo de mayor movilidad, constituido principalmente de mixtecos, triquis y zapotecos (Velazco-Ortíz, 2014).

Ya se ha dicho que los estados con mayor expulsión de jornaleros son Oaxaca y Guerrero, pero en los últimos años los movimientos migratorios han tenido grandes cambios. Por un lado, el movimiento registra dos formas: pendular y circular; el primero es el más importante: consiste en migrar temporalmente hacia un solo lugar de trabajo; y el segundo, que poco a poco ha adquirido fuerza, es pasar por dos o más lugares durante la migración (Lara y Carton De Grammont, 2003). Cabe mencionarse que no solo el movimiento migratorio ha cambiado, también la composición de los grupos que lo forman; se pueden ver grupos familiares en movimiento como una manera de adaptarse a la migración constante y de compartir cuestiones económicas. Dentro de las olas migratorias internas destaca la población indígena.

Los contingentes migrantes, aparte de encontrarse inmersos en la dinámica de los desplazamientos, están expuestos a cambios culturales; a esto se le ha denominado como *remesa social*. Salen de su lugar

de origen con ciertas costumbres y creencias, y en los lugares a donde llegan van modificando características propias de su cultura con el propósito de adaptarse. Esa hibridación cultural se convierte en remesa social cuando lo aprendido y adquirido, por el trabajador agrícola, lo comparte en su comunidad de origen. Esto puede ocurrir radicalmente o de forma parcial; también hay excepciones, pues la recepción o rechazo de los aprendizajes depende del arraigo en el sistema de creencias propio (Jacobo, Armenta, e Ibarra, 2014).

- En cuanto al *trabajo femenino*, el proceso de feminización de la agricultura es ya una constante en la literatura. Las mujeres han sido tradicionalmente parte de la agricultura familiar, pero en los últimos tiempos engrosan las filas de los jornaleros como un soporte más de la familia, simultáneamente se desempeñan como madres en el trabajo doméstico y, en ocasiones, como jefas del hogar. Por su condición cultural, sin embargo, son blanco de discriminación en el ámbito laboral y con frecuencia víctimas de acoso sexual. Son mujeres de todas las edades, que desempeñan trabajo de cuidado o reproductivo desde corta edad, y que también inician su ciclo reproductivo tempranamente.

Suarez, Bonfil y Escamilla (1997) confirman que las mujeres en la agricultura empresarial están más presentes tras el impulso al modelo agroexportador de la región. Hay funciones para las cuales se les procura como la selección y empaqueo hortícola y de flores, el sistema de invernadero, el manejo de frutas; en actividades detalladas que no han sido tecnificadas aún. La preferencia de mujeres en estas actividades suele atribuirse a su docilidad para aceptar las condiciones de trabajo que se les ofrecen y que suelen ser menos conflictivas; ello es positivo para la flexibilización de los procesos productivos que han de ser ajustados periódicamente a la demanda global en tipo, cualidades y cantidad. Se asume que resulta mano de obra fácil de administrar y conducir.

Los riesgos de precarización en las condiciones de trabajo aumentan para las mujeres migrantes y son exponencialmente altos si son

indígenas, mientras sus salarios, cuando no son por cuotas de producción, tienden a ser inferiores respecto a los varones pues sus actividades son consideradas sencillas y de menor esfuerzo físico (Suarez, Bonfil, y Escamilla, 1997).

En el tema de las condiciones sanitarias, un estudio realizado en el noroeste mexicano con jornaleras agrícolas de procedencia indígena, dedujo que dada la naturaleza del trabajo en ciertos cultivos, las prolongadas jornadas en posiciones incómodas, el contacto con plaguicidas, la mala alimentación, la exposición a la intemperie y el uso de herramientas para la labranza acarrear problemas de salud crónicos, que acortan la vida productiva y tienen incidencia sobre la salud reproductiva, sobre todo cuando las mujeres se encuentran en estado de gravidez. Las patologías se agravan por no prestar importancia a los síntomas a fin de evitar faltar al trabajo (Camarena, Von Glascoe, Martínez, y Arellano, 2013).

- Otro nudo crítico es la presencia de *mano de obra infantil* en el trabajo agrícola; es una situación histórica que se adjudica a tradiciones y procesos de aprendizaje necesarios para aprender el oficio. Las controversias sobre el tema son complejas al impregnarse de consideraciones éticas, económicas, psicológicas, culturales y jurídicas porque se consideran ilegales. Es un suceso condenable y sujeto a sanciones, sobre todo cuando se realiza en condiciones peligrosas, a muy corta edad y limitando a los niños en el ejercicio de otros derechos, como la instrucción escolar. Dadas las especificidades de la agricultura como actividad económica, los niños pueden pasar desapercibidos para las autoridades, pero son un apoyo de la economía familiar, como lo es el trabajo de las mujeres. Ello tiene que ver con la depreciación del trabajo y, por ende, con los bajos salarios; también se relaciona con el hecho de que la agricultura es estacional y tiene picos por producto, así que no necesariamente hay trabajo todo el año. Así pues, los ingresos del conjunto familiar y probablemente también los de actividades distintas a la agricultura deben aglutinarse para cumplir el objetivo de mantenimiento

familiar.

Los niños, como las mujeres, son más vulnerables a los abusos y explotación por su condición de minorías y por razones culturales; es común que además sean parte de familias migrantes y de origen étnico. La realización de esta actividad puede afectar la integridad del menor; por un lado, su capacidad física no se encuentra suficientemente desarrollada para realizar trabajos pesados durante largas jornadas, que es lo que se requiere en el trabajo agrícola. Por otra parte, al coartar la posibilidad de estudiar a los menores, por estar ocupados en los campos, se renuevan los ciclos de pobreza generación tras generación. Los empleadores, aun conociendo que incurren en una falta legal, contratan a familias enteras, mientras los padres pactan la inclusión de los infantes en las labores por necesidad (Nemesio y Domínguez, 2002). A partir de un estudio realizado en el Valle de Culiacán Sinaloa, Cos-Montiel (2000) considera que la migración de niños y su inclusión en los campos de cultivo sí impacta en su educación debido a que tienen que interrumpir sus ciclos escolares. Sin embargo, el autor también observa efectos positivos en los menores, pues el cambio de ambiente, el acceso a información y el observar otros roles en los géneros hacen cambiar su visión y forma de pensar.

- Sobre la condición de vulnerabilidad adicional que significa *ser parte de un grupo étnico*, hay ya suficientes elementos verificados antes para ratificarla. Recordemos que los asalariados del campo, sobre todo los migrantes, se componen de población indígena. Paradójicamente, aunque haya abundancia de pobladores locales dispuestos a ocuparse en la actividad, emplear a jornaleros indígenas es tan ventajoso que se les recluta a veces desde su lugar de origen. Entre las zonas de atracción que se han mencionado, Sinaloa es uno de los puntos de mayor atracción de población con este perfil.² En este y otros estados, a

² En el ámbito internacional, un punto importante es el estado de California en Estados Unidos de

raíz de los cambios en los patrones de cultivo, en esta época de agroexportaciones hortifrutícolas, es posible encontrar en los alrededores de las zonas de cultivo asentamientos de indígenas que, al término de las temporadas pico, se dirigen a las zonas urbanas en busca de trabajos, sobre todo en la construcción (Lara Flores, 2010).

Hasta aquí llega la revisión de estudios sobre jornaleros organizados por vetas amplias, de las que se desprenden varios nudos críticos. Con el estado de la cuestión se ratifica que el rubro de la protección social y laboral merece tener un mayor foco en los análisis, para clarificar sus causas y formular propuestas de intervención pública. Ahora corresponde dar un esbozo de la problemática traída por la proliferación de explotaciones agrarias de gran escala, hurgando en los derechos que les son reconocidos legalmente y, de hecho, a los trabajadores, así como en los que no les son respetados.

II. Agroexportación: plazas laborales insuficientes y de mala calidad

En breves pinceladas es conveniente volver la historia agraria de México, porque de la concentración del suelo y de otros recursos necesarios para hacerlo producir deriva, en buena medida, la pobreza ancestral en el campo y la más reciente presencia de los agronegocios.

El siglo xx comienza con una revolución cuyo afán es redistributivo y, positivamente, culmina con disposiciones legales a favor de la propiedad social: el régimen ejidal y la tenencia comunitaria. Solo que con el paso del tiempo encontramos que se reprodujo la desigualdad y, a la vuelta de un siglo, la pobreza sigue bien arraigada tanto entre los campesinos como entre los jornaleros (Acosta Reveles, 2010).

América. En California históricamente se han ocupado migrantes de diferentes nacionalidades, y entre los mexicanos figuran mixtecos, zapotecos y triquis (Revilla y Ortíz, 2013).

Ambas reformas agrarias —la redistributiva de la primera mitad del siglo pasado y la contra reforma agraria³ del último cuarto de siglo— buscaron en el fondo favorecer la penetración del capitalismo en el campo, y así ha ocurrido en efecto; la propiedad territorial puede seguir siendo social en buena medida, pero el control de la producción y de los mercados ya es capitalista (Acosta Reveles, 2017). Tal es la lógica que dicta las reglas del juego en la generación y comercialización de bienes agrarios; asimismo, los precios y los usos tecnológicos provienen del entorno económico globalizado, empresarial.

Ya en los años cuarenta y cincuenta del siglo veinte hubo esfuerzos gubernamentales motivados por la intención de sentar las bases estructurales, para el desarrollo del capitalismo en las actividades agropecuarias. Ello se visualizaba necesario para el despegue de la industria nacional y en ese sentido se modificaron normas, programas e instituciones. El Estado garantizó la propiedad rústica-privada, y le impuso condiciones para que no se dejara ociosa; se asignaron subsidios a diferentes tipos de productores, y se liberó trabajo para ser ocupado en las zonas productivas del campo. Empero, más que rural, la migración fluyó hacia las ciudades con la consecuente proletarización que caracteriza esa etapa de la historia mexicana.

Ese movimiento migratorio nacional y transnacional ocasionó cambios demográficos importantes, en la concentración poblacional por regiones y en la tasa de natalidad; mientras la población rural iba disminuyendo, la urbana creció considerablemente con las actividades económicas que en las ciudades se desarrollaban: comercio, infraestructura, servicios públicos, etc. No solo el régimen de propiedad de la tierra dio lugar al éxodo, también la clara diferencia entre los salarios rurales y los de la ciudad (Robles y Moguel, 1990).

La industria se convirtió en la base de la economía del país y fue privilegiada por el presupuesto público, el campesinado desplazado cuando no se benefició del reparto de tierra (dotaciones y restitucio-

³ Identificamos como tal el paquete de medidas jurídicas y de política pública que, desde los primeros años noventas, modifican el régimen de tenencia del suelo y sus accesorios para *favorecer la asignación más eficiente de recursos*, congruente con los principios de un mercado sin restricciones institucionales.

nes), se integró a las corrientes migratorias que vendrían a nutrir el mercado de trabajo en la fase de crecimiento interno, por sustitución de importaciones.

A la par se gestaba otro flujo migratorio, más modesto en proporciones, cuyo destino eran las explotaciones privadas del agro, todavía muy acostumbrado a operar como en el régimen hacendario y de plantaciones precedente. El gobierno puso gran empeño, en ese tiempo, en expandir la frontera agrícola y en proveer infraestructura hidráulica para este tipo de productores. Estas unidades productivas fueron, sobre todo por sus proporciones, un polo de atracción de trabajadores agrícolas.

La llegada de trabajadores agrarios de entre los habitantes rurales del sur resultaba positiva para los empleadores agrarios del centro y norte, tanto que incluso enviaban por ellos a su lugar de origen; era mano de obra barata con conocimiento de las actividades del campo. Se lograba de esa forma ahorrar costos, contar con las habilidades adecuadas y la disponibilidad de manera intermitente y rotativa (Robles, 1988). Claro es que esos trabajadores no tenían respeto a las exigencias de una clase organizada, y los términos de las contrataciones se dictaban de manera unilateral.

Las migraciones regulares de finalidad agraria se dirigieron hacia distintas regiones del país. La más importante en esos años llegó a ser la zona del noreste que comprendía Baja California, Sonora, Sinaloa y Nayarit, especializada en la pizca de algodón, corte de caña de azúcar, cosecha de jitomate, entre otros. Los flujos migratorios, ya desde entonces, implicaban la incorporación de mujeres y niños a las faenas donde se contrataba —regularmente sin respaldo legal— al jefe de familia.

En esa época se introdujo la Revolución Verde al proceso agrario: recurso de origen científico, volcado a obtener mayores rendimientos a través de la irrigación, paquetes tecnológicos por producto (una combinación de semillas, abonos, maquinaria y capacitación) y crédito. Ésta se origina en Estados Unidos y fue aplicada en tierras mexicanas —como ocurrió en otras latitudes del tercer mundo— por medio de instituciones gubernamentales (Acosta Reveles, 2017). Asumién-

dolo como su responsabilidad, el Estado se dio a la tarea de continuar las investigaciones científicas para el mejoramiento de semillas nativas y fertilizantes; el paquete tecnológico establecía el tipo de insumos a combinar, así como la maquinaria requerida. Por otro lado, los créditos eran selectivos, prefiriendo a los productores rentables para ser apoyados. La estrategia de la revolución verde también fue factor del desplazamiento de buen número de campesinos que se vieron obligados a vender sus tierras o a emplearse como asalariados (Pichardo-González, 2006).

Más tarde, ya con las políticas de corte neoliberal en los ochentas, la proletarización se sigue alimentando a través del desmantelamiento de apoyos públicos para la producción campesina y minifundista de tipo privada; ello porque la caída de los ingresos tiene como uno de sus efectos el abandono de la agricultura como medio de vida. Cuando la emigración no ocurre, lo que sí registran las unidades productivas empobrecidas es una inclinación hacia la pluriactividad.

La etapa de desgaste productivo para el pequeño productor viene de los años setenta y se profundiza con la entrada en vigor del TLCAN. Los granos básicos acentúan su tendencia histórica a la depreciación una vez que se elimina la salvaguarda de los precios de garantía. Ese mecanismo protector del productor directo en su momento fue muy positivo para el mercado interno, al apoyar la demanda efectiva y mantener en actividad las parcelas de pequeñas proporciones; la salvaguarda se abandonó al considerarse artificial e inflacionaria en un ambiente de mercado abierto. Así, en un lapso de once años (1993-2004), el precio promedio del maíz, frijol y trigo se reduce en 5.4, 4.2 y 4% en promedio por año, respectivamente. Son excepción a esa tendencia el lapso 1995-1996, por registrarse una escasez de estos productos en el mercado mundial (Serna, 2005, p. 24). Solo por esa contingencia internacional, en esos dos años, México alcanza un superávit en la balanza comercial agrícola y agroalimentaria.

Mientras los precios merman, los productores mexicanos experimentan una escalada en los costos, por la cancelación de acciones estatales subsidiarias. Se recorta del gasto público sectorial, créditos pre-

ferenciales, servicios de acopio, almacenamiento y comercialización; se encarecen los insumos, por consecuencia, y se concretan las privatizaciones de paraestatales vinculadas al sector. Su efecto es una oferta doméstica de granos básicos reducida, que deja lugar en el mercado a los excedentes norteamericanos.

En la actualidad, una parte creciente de la demanda interna de granos básicos se satisface con la producción de empresarios del noroeste mexicano que, hasta hace pocos años, no se interesaban por cultivos como el maíz. Otro segmento importante del abasto doméstico se cubre con importaciones a precios incluso inferiores a sus costos de producción, y el pequeño productor tradicional tiende a ocupar una posición ínfima en un mercado donde tuvo antes un rol importante. Se sabe que este último segmento de productores produce con pérdidas, pero sigue en el agro por el autoconsumo. Respecto a los excedentes, las posibilidades de colocar su producto son menores y difícilmente recupera lo invertido. Del cultivo de su predio no obtiene lo necesario para vivir, y la presión por obtener otros ingresos aumenta y, con ello, su inclinación por integrarse al mercado laboral.

Así pues, la pobreza rural —que resulta más acentuada en el sur y sureste de México— sigue siendo la causa de que familias enteras emigren para trabajar por temporadas en las empresas agroexportadoras de Sinaloa y Baja California, principalmente, incluso si los empleos han de desempeñarse en condiciones de riesgo, con bajos ingresos o carentes de protección social. Una explicación a por qué se toma esta decisión la ofrece Hubert Carton de Grammont:

En su situación de miseria y de falta de empleo alternativo, los migrantes no miden su remuneración en función de su calificación o de la productividad de su trabajo (que desconocen), sino en función del “precio salarial de oportunidad”, que es el diferencial entre el eventual salario que pudiesen encontrar en su región (normalmente igual a cero porque simplemente no hay trabajo) y el salario que reciben en las empresas hortícolas que se ubican a cientos, a veces miles, de kilómetros de sus

hogares. Es por esta razón que la migración de los jornaleros pasó de ser individual (cuando el trabajo del jefe de familia, o de los varones mayores, era suficiente para sostener a la familia) a familiar: la familia puede mantener sus ingresos solamente sumando el valor del trabajo de todos sus miembros (Grammont, 2003, p. 16).

En el ramo agropecuario, las plazas laborales ofertadas siguen registrando el nivel salarial más bajo entre todas las actividades económicas del país, no obstante que la productividad en el sector haya tenido en las dos últimas décadas un comportamiento muy positivo en lo general, si bien diferenciado por tipo de productos (Acosta Reveles, 2010). En efecto, la productividad agraria ha crecido sustancialmente a impulso del sector empresarial, en los cultivos en los que se especializa; hortalizas y frutas de exportación, principalmente.

La hortofruticultura mexicana se dirige sobre todo a Estados Unidos desde los años sesenta, y desde los ochentas se constituye en el polo más dinámico de crecimiento en el ramo agrario. Para 1980 representaba el 34% de las exportaciones del sector, y diez y ocho años después llegó al 58% (González, 2001). La expansión avanzó a partir de tres redes de producción y comercialización transnacionales, que vinculan a los productores mexicanos con empresarios estadounidenses.

La primera se tiende desde Sinaloa y Sonora, en el noroeste de México, en coordinación con los distribuidores de Nogales, Arizona. La segunda red... la iniciaron los empresarios del sur de Texas, orientada a los mercados estadounidense y canadiense, con producción en las regiones agrícolas del occidente, centro, sur y este de México. La tercera, promovida —por una parte— por empresarios de San Diego, California, quienes ante la escasez y el encarecimiento del agua de riego cruzaron la frontera con México y formaron “sociedades” (*joint ventures*) con empresarios de San Quintín, Baja California, para continuar con su programa de producción (Cook y Amon, 1987). Por otra parte, los grandes empresarios de Sinaloa —de acuerdo con entrevistas realizadas a algunos de ellos— extendieron su actividad productiva a esta región cercana a la frontera con México-Estados Unidos para cultivar hortalizas (tomate principalmente)

en una época distinta a la época en que producen en su estado natal, y así incrementaron su presencia en el mercado nacional y de exportación. (González, 2001).

Para los primeros años del actual milenio los agronegocios orientados al mercado mundial habían prosperado en México con absoluto respaldo institucional. Con la contrarreforma agraria, la de tipo liberal, el empresariado pudo acceder a los suelos de mejor calidad o localización, como la hortofruticultura, por su cercanía con los mercados de destino. También se tuvo apoyo fiscal y legislativo en materia de inversiones, comercio, infraestructura y medio ambiente. Y, en el plano laboral, la normativa había iniciado su desplazamiento hacia un régimen menos estricto en los arreglos entre el capital y el trabajo, adoptando la flexibilidad en cuanto a la contratación y uso de mano de obra.

El robustecimiento de las empresas es también movilización de trabajo agrario, liberado desde las explotaciones campesinas empobrecidas del sur de México y de más allá de la frontera sur. Desafortunadamente el empleo en los campos agrícolas, como se ha insistido, no resuelve, ratifica la condición de infrasubsistencia que espera solventar.

La mala calidad de los empleos es un problema reconocido de sobra, pero también lo es la cantidad. Las empresas agrarias se fortalecen, como señala un informe financiado por la FAO, pero su alcance es restringido a determinadas zonas que se estiman cubren unas 500000 hectáreas; es el caso de la región Noroeste a la que nos hemos referido ya en varios momentos. Exporta con éxito, produce frutas y hortalizas con alto nivel tecnológico; tiene elevada participación en el PIB, pero ahí participa un número cada vez menor de exitosos productores. (Da Silva *et al.*, 2009). Además, no todas las explotaciones son intensivas en el uso de mano de obra, porque lo son en el uso de tecnología. De hecho, en razón del factor tecnológico y la urbanización, la ocupación en la agricultura se retrae como tendencia histórica en todo el mundo.

En México, por el lado de la agricultura familiar, el INEGI (2008) informa con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo que para la primera década del nuevo milenio ocurre una caída del

número de productores campesinos a razón de 45% respecto a la década anterior (las cifras son del año 2004). Mientras tanto el número de trabajadores rurales remunerados que perciben hasta tres salarios mínimos se expande de 3.8 a 4.8 millones de personas (Rosenzweig, 2005, p. 38). Pero no cabe inferir que los productores familiares en crisis fueron captados como jornaleros en el ramo agropecuario, pues las cifras denuncian también una reducción neta de la ocupación asalariada en la agricultura.

Al primer trimestre del año 2017, las cifras de la Encuesta Nacional de Ocupación de Empleo (ENOE) indicaron que la agricultura:

1. Reportaba 5.8 millones de personas.
2. Es el sector con la más alta proporción de personas mayores de 45 años ocupadas, con 47.9% del total.
3. Registra la tasa más alta de trabajadores por cuenta propia con un 42.6%; cifra en la que situamos a los productores de tipo campesino (STPS, 2017).

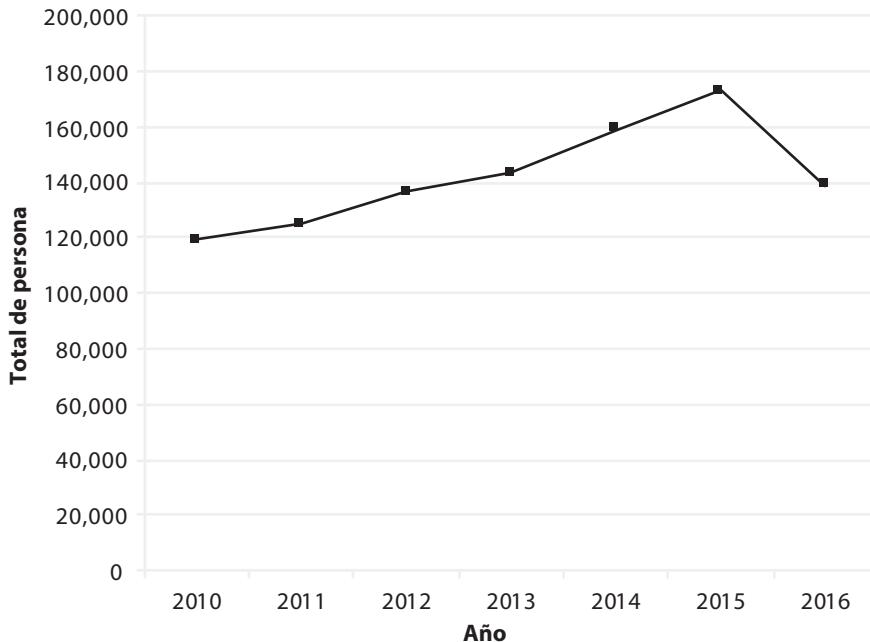
La concentración de la población ocupada en la zona noroeste del país (Baja California Norte y Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora) representa el 8.1% de la población ocupada en el sector. Y otro dato relevante es la tasa de feminización que sí incrementa como tendencia, pero en ese momento se sitúa en el 7.6% (STPS, 2017).

En torno a las cifras anteriores rondan las estimaciones académicas y oficiales de la ocupación agraria, pero precisar el número de trabajadores de la agricultura no es fácil por la naturaleza itinerante de la actividad, el subregistro, la incorporación de menores y población ilegal, entre muchos otros factores. Metodológicamente tampoco existe una contabilidad oficial única. Hay coincidencia, sin embargo, en situar el número de trabajadores ocupados en el sector entre los cinco y seis millones de personas (INEGI, 2016). Desde ahí, un indicador representativo de la precariedad de la actividad (sea el plano de la producción familiar, o con carácter de asalariado) es el registro al sistema de seguridad social. Ley de Seguridad Social vigente previene como:

trabajadores eventuales del campo a la persona física que es contratada para labores de siembra, deshije, cosecha, recolección, preparación de productos para su primera enajenación y otras de análoga naturaleza agrícola, ganadera, forestal o mixta, a cielo abierto o en invernadero. Puede ser contratada por uno o más patrones durante un año...

Con tal criterio contable, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) señala que el total de personas inscritas a esta prestación se ha movido entre el año 2010 y 2016, en torno a los 150000 trabajadores registrados (véase gráfica 1). Esto significa que la cobertura no alcanza ni al 3% de las personas ocupadas en el sector. Un dato alarmante que es cotidiano en la región latinoamericana, sólo que en México el indicador es ínfimo, pues la media regional ronda el 9% desde hace ya aproximadamente una década (CEPAL, 2006, p. 251).

GRÁFICA 1. Trabajadores asegurados eventuales del campo en el Instituto Mexicano del Seguro Social (México 2010-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la STPS (2017).

En resumen, en cuanto a calidad del empleo agrícola, el rasgo distintivo es su precariedad, y la crisis de la economía campesina acrecentada con el neoliberalismo continua nutriendo los mercados de trabajo rural y reforzando la depreciación de la mano de obra. En cantidad, el empleo tampoco es abundante, y ese desequilibrio pronunciado entre oferta y demanda concurre en la reducción de los salarios directos y, en general, en contratos desventajosos para los trabajadores.

III. Términos y alcances de las instituciones protectoras

Reconocida la gravedad de las condiciones en que se desempeñan los trabajadores de la agricultura en todos los países, instancias internacionales como la OIT han mostrado gran preocupación por establecer un piso mínimo de derechos que, por su parte, los Estados se comprometan en garantizar. México se ha pronunciado, en general, a favor de los lineamientos supranacionales de salvaguarda de los derechos laborales y humanos en los espacios de trabajo. Por ello, la normativa nacional en la materia sí recupera principios del derecho internacional, y no se ha deslindado del todo del matiz social que la distinguió durante buena parte del siglo pasado.

La postura de la OIT es referencia cardinal. La evolución de sus tratados marca la pauta a los países y refleja la historia de las luchas sociales, y el estado de la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo. En los años veinte del siglo anterior comienzan los convenios que son ahora pilares del derecho laboral. De inicio se estableció la edad mínima para emplear trabajadores en 14 años; luego se estipula el derecho de asociación que se hace extensivo al trabajador agrícola, ya que correspondía solo la actividad industrial. Enseguida se establece el derecho a indemnización por accidentes en el trabajo y el seguro de enfermedad. En los años treinta se avanza en materia de seguridad social al convenirse los seguros de vejez, invalidez y muerte. Todos los mencionados se traducen más tarde en mecanismos de protección más integrales. Hasta los años cincuenta se introduce el concepto de salario mínimo y la inspección en el trabajo; y, con posterioridad, la

libre asociación en el ramo agrícola (Ávila Salcedo, 2011).

Visto con más detalle, fijar la edad mínima para trabajar en la agricultura aparece en el convenio número 10, celebrado en el año 1921; con posterioridad, el convenio 138 retomó ese principio de respetar un mínimo de edad, pero sin especificar número de años para dejarlo a la libre determinación de los países miembros. En 1973, con la intención expresa de erradicar en la medida de lo posible el trabajo infantil, se retoma esa edad que recoge la mayoría de los países, cabe mencionar que el Estado mexicano no forma parte de este instrumento.

Otro aspecto normativo fundamental es el derecho del trabajador a organizarse para la defensa de sus intereses y la protección al derecho de sindicalización, cuya fundamentación se encuentra en el convenio número 87; en realidad se estipula que tanto trabajadores como empleadores tienen ese derecho de asociación (OIT, 1948). El instrumento número 11 refiere el caso del sector agrícola; su finalidad principal fue ofrecer las mismas oportunidades que tuvieran los trabajadores de la industria.

En la regulación sobre accidentes de trabajo, en actividades agrarias específicamente, el convenio 12 establece que los Estados ratificantes deben proporcionar todas las bondades de la legislación laboral, incluida la indemnización a los jornaleros (OIT, 1923). El instrumento 110 es mucho más amplio, al pretender una cobertura de las condiciones de trabajo en las plantaciones. Ahí se contempla la contratación, el reclutamiento, migración, salarios, vacaciones anuales, descanso semanal, protección a la maternidad, indemnizaciones a riesgos de trabajo, libertad sindical, inspección laboral, vivienda, entre otros, referidos todos a las condiciones de trabajo propias del proceso de transformación primaria de los productos en la plantación (OIT, 1960). Hasta ahora es la disposición más integral que contempla a los asalariados del campo. El convenio 161 es complementario en este sentido, al prever la instalación de servicios de salud en el trabajo, con medidas apropiadas de seguridad e higiene (OIT, 1988). También en materia sanitaria es relevante el instrumento 170 que dicta la regulación del uso de productos químicos y las condiciones en las que habrá de utilizarse, así como la responsabilidad de los empleadores (OIT, 1993).

El tema crítico son las remuneraciones, y sobre éstas la OIT se pronuncia por la necesidad de que el trabajo en cualquier ramo de actividad económica conjugue varios atributos, para que se pueda considerar trabajo decente. El salario digno es uno de esos atributos. Con base a la institucionalidad internacional, en el plano de los derechos, se identifican tres tipos: los humanos, los económicos y los políticos; en los de segundo orden (los económicos) se hace referencia al salario digno como derecho del trabajador que cada Estado está en obligación de procurar, a través de las regulaciones nacionales; no obstante, el concepto aparece como referente abstracto, sin cuantificación, misma que habrá de fijarse en los términos que cada país estime conveniente (Schmelkes, 2002). Hoy el trabajo decente queda definido como aquel que es productivo, con un ingreso digno, seguridad y protección social para las familias, perspectivas de desarrollo personal e integración a la sociedad donde exista libertad de expresión, posibilidades de organización y participación en las decisiones que afectan sus vidas, igualdad de oportunidades y trato equitativo para mujeres y hombres⁴ (OIT, 2017).

Por último conciernen al interés internacional dos asuntos relevantes en materia de trabajo agrario, el migratorio y el étnico. Siendo la migración un fenómeno común entre los asalariados del campo, el Convenio 97 que entró en vigor en 1952 propone que los patrones deben ofrecer a esta población itinerante las condiciones de seguridad necesarias para su llegada y salida del lugar de trabajo, y durante el desarrollo de sus actividades, así como vivienda adecuada, seguridad social, posibilidades de afiliación sindical y no discriminación por cuestiones raciales, de género, religión, etc. (OIT, 1949). En la línea de estas preocupaciones abunda el Convenio 169, orientado a la protección de los pueblos indígenas y tribales; se insiste en la importancia de su reconocimiento en términos culturales; en la inclusión de sus integrantes al cuadro de derechos básicos, en el respeto a las instituciones indígenas, usos y costumbres, formas de participación y consulta, en su tierra, y recursos naturales. Asimismo, se subraya la responsabilidad gubernamental para tal efecto (OIT, 1989).

⁴ El convenio 100 dispone desde los años cincuenta una remuneración similar en igualdad de condiciones, para mano de obra femenina y masculina (OIT, 1951).

Tales son los parámetros normativos y éticos que los Estados participantes de los Convenios de la OIT deberían incorporar a sus cartas constitucionales.

Por su parte, México avanzó en el establecimiento de normas protectoras de los trabajadores asalariados en sintonía con las tendencias mundiales, pues la revolución que culminó hace un siglo pone los cimientos de un régimen constitucional, laboral y agrario, con elevadas aspiraciones sociales (De la Cueva, 1965). El problema es que lo enunciado en las normas ha tenido escaso eco en la realidad, y el campo en concreto quedó al margen de los beneficios que hasta cierto punto sí alcanzaron a las ciudades en materia laboral.

El periodo posrevolucionario es clave por dar impulso a instituciones legales en pro de los trabajadores. Las legislaturas de Veracruz y Yucatán presentaron proyectos que proponían jornada laboral máxima de ocho horas, descanso semanal, prohibición del trabajo nocturno industrial a mujeres y niños. Como resultado se apoyó la adopción de un título especial sobre el trabajo, que es base del actual artículo 123 constitucional (Marquet Guerrero, 2014). Entre los años de 1929 y 1931 se reforma la Carta Magna dando atribuciones al Congreso de la Unión, para expedir la ley reglamentaria del artículo 123. En 1931 entra en vigor la Ley Federal del Trabajo (LFT), positiva para la clase trabajadora en cuanto dictaba un piso de prerrogativas individuales; sin embargo, en materia colectiva, los sindicatos se instituyeron con gran dependencia del Estado (De Buen, 1998).

Las tres décadas siguientes el país experimentó un proceso de expansión industrial y urbana que implicó el fortalecimiento de una clase obrera con necesidades nuevas; la legislación laboral incorporó gradualmente disposiciones como el aumento en la edad mínima para trabajar; se creó la Comisión Nacional de Salarios Mínimos; la figura del reparto de utilidades se definió con mayor precisión del descanso semanal y se expidió la primera Ley del Seguro Social. Es la época en que surgen los sindicatos de los gremios más importantes del país, ferrocarrileros, petroleros, electricistas, con contratos colectivos que expresaban la posición que habían logrado los trabajadores frente al capital (Marquet Guerrero, 2014).

Una nueva LFT se expide en el año 1970, incorporando la participación de trabajadores, patrones y gobierno en la determinación de los salarios mínimos, y estipulaciones de seguridad e higiene para las empresas (Castro Estrada, 2008). Con posterioridad, una reforma precisó el procedimiento de huelga y adiciona la figura del arbitraje. Otras prerrogativas importantes son la jornada diurna de ocho horas; el descanso semanal; la prohibición de disminuir los salarios y la reglamentación del trabajo de los menores.

Es en esta nueva legislación, la de 1970, que los trabajadores del campo pasan a la sección de los llamados *trabajos especiales* (Título sexto). El hecho ha sido acusado de inconstitucional por marcar una distinción respecto a las normas generales, que se supone deben cubrir a todos los trabajadores por igual (Curiel, 2016). Si nos proponemos verlo positivamente, al hacer hincapié en las particularidades de la actividad y dictar obligaciones especiales para los patrones, los resultados podrían ser buenos abonando a la mejora de las condiciones laborales del sector. Desafortunadamente no ha ocurrido así.

El punto de partida de la LFT —vigente, aunque con algunas modificaciones al día de hoy— es que son aplicables, a esta categoría laboral especial, las prerrogativas mínimas que aplican a cualquier otro trabajador, contenidas en los artículos 25 y 56. Condiciones de trabajo que bajo ninguna circunstancia deberían ser inferiores y que es importante que consten por escrito (Rivera, 2006).

Enseguida, los artículos 279 al 284 (capítulo VIII de la LFT) enuncian las reglas aplicables a los *trabajadores del campo*, definidos como aquellos que ejecutan para un patrón labores propias de las explotaciones agrícolas, ganaderas, acuícolas, forestales o mixtas, siempre que estas actividades no incluyan la transformación de la materia prima, porque se estaría en el supuesto de la agroindustria.

Los trabajadores del campo de acuerdo a la ley son estacionales si se contratan en determinadas épocas del año, por un lapso no mayor a veintisiete semanas; permanentes o con la presunción de permanencia si supera el lapso mencionado; y eventuales, los que se contratan por obra o tiempo determinado. Para todos se prevé el pago de vacacio-

nes, aguinaldo y el resto de prestaciones a que tenga derecho en proporción al tiempo laborado anualmente.

Como obligaciones especiales corresponde a los patrones: 1) Pagar los salarios en donde preste el trabajador sus servicios, en períodos que no excedan una semana; 2) suministrar gratuitamente habitaciones adecuadas e higiénicas, proporcionales al número de familiares o dependientes económicos que los acompañen; 3) mantener las habitaciones en buen estado; 4) proporcionar agua potable y servicios sanitarios durante la jornada de trabajo; 5) mantener en el lugar de trabajo, medicamentos y material de curación, a fin de proporcionar primeros auxilios, así como adiestrar personal que los preste; 6) proporcionar asistencia médica o traslado al lugar más próximo en que existan servicios médicos;⁵ 7) proporcionar gratuitamente medicamentos y material de curación en los casos de enfermedades tropicales, endémicas y propias de la región y pagar a los trabajadores, que resulten incapacitados, el 75% de los salarios hasta por noventa días; 8) permitir a los trabajadores dentro del predio tomar en los depósitos acuíferos: el agua que necesiten; la caza y la pesca; el libre tránsito por los caminos y veredas establecidos; y celebrar en los lugares acostumbrados sus fiestas regionales; 9) fomentar la creación de cooperativas de consumo; 10) fomentar la alfabetización; 11) proporcionar en forma gratuita, transporte cómodo y seguro de las zonas habitacionales a los lugares de trabajo y viceversa; 12) utilizar los servicios de un intérprete cuando los trabajadores no hablen español; y 13) brindar servicios de guardería (artículo 283).

En esencia, estas disposiciones que estimamos son un cuadro de protección ambicioso, existen desde los años setentas, aunque sí se amplía el lapso para presumir el carácter permanente del trabajador. Antes la frontera era de tres meses continuos, ahora se dispone que sean veintisiete semanas, lo que equivale a seis meses.

Asimismo, la definición de permanencia a partir de un plazo fijo se

⁵ Con más de cien trabajadores a su servicio debe establecer una enfermería con medicamentos y material de curación necesarios, atendida por personal competente bajo la dirección de un médico cirujano, de conformidad al artículo 504, fr. II de la LFT.

acusa continuamente como contradictoria del artículo 35 de la misma ley, e incluso se le ha visto como inconstitucional. El artículo 35 literalmente señala que “las relaciones de trabajo pueden ser para obra o tiempo determinado, por temporada o por tiempo indeterminado y en su caso podrá estar sujeto a prueba o a capacitación inicial. A falta de estipulaciones expresas, la relación será por tiempo indeterminado.” Y efectivamente, tomando el criterio del último artículo debería presumirse que el trabajador agrario es contratado por tiempo indefinido, como al resto de trabajadores, a falta de contrato que estipule un periodo preciso.

También lo contenido en el apartado de trabajadores especiales para la categoría de eventuales es desventajoso y discriminatorio, en relación a lo que establece la Ley del Seguro Social (LSS), que sí dispone para los trabajadores eventuales (y no solo para los estacionales) la posibilidad de ser considerados permanentes si su lapso laboral continuo supera las veintiséis semanas (artículo 5, fracción XIX). De la lectura de la LFT no se desprende esa presunción, por el contrario, se descarta.

Un dato que tiene aspectos positivos para todos los trabajadores y que resulta de una modificación en la LFT, realizada en el año 2012, es la ampliación del monto de la indemnización que prevé el artículo 502 para fijarlo en la cantidad equivalente, al importe de cinco mil días de salario, cuando la muerte sobreviene en las hipótesis que la ley señala como riesgos de trabajo. La normativa anterior indicaba un monto de 730 días de salario. Con un monto mayor a pagar se esperaba inducir a los patrones en el aseguramiento de sus trabajadores, es decir, a darlos de alta en el sistema de Seguridad Social. Una medida a la que siempre se hay resistencia. En la agricultura es una prestación de ley que sabemos, normalmente, no se cubre (arriba se hizo referencia a un porcentaje menor al 3%).

Siguiendo en el tema de las prestaciones de ley, que sabemos tiende a no acatarse en el agro, hay una serie de prerrogativas integradas al esquema de protección dispuesto en la Ley de Seguro Social (pensión, indemnizaciones, guarderías, incapacidades, etc.) que bien podrían incidir en mejorar calidad de vida del trabajador. Su inexistencia, al lado del monto salarial, es la causa de condiciones de trabajo y de vida precarias.

En el marco de la LFT se ha dicho que el empleador tiene la responsabilidad de proveer servicios de salud en el lugar de trabajo; pero no solamente es su obligación atender las normativas de seguridad e higiene, sino también el ocuparse de la prevención de los riesgos de trabajo, proveer equipo adecuado para las labores peligrosas, capacitación y adiestramiento (artículo 768). Hay estipuladas sanciones elevadas para el incumplimiento de estas normas (995 de la LFT fr. V) y, sin embargo, el mandato legal es desobedecido en gran medida.

Humberto González (2001), al analizar la práctica de las grandes empresas mexicanas especializadas en la exportación hortofrutícola, identifica un patrón productivo de movilidad geográfica de las empresas, que se vincula a la inestabilidad de las fuentes de trabajo para desembocar en incertidumbre laboral. En el mismo escenario, el autor destaca —en este tipo de empresas— la problemática de la salud laboral por el uso de pesticidas:

Por lo general, a los trabajadores que aplican sustancias altamente tóxicas no se les informa de su peligrosidad ni se les capacita adecuadamente; tampoco cuentan con el equipo de protección apropiado (Feder, 1977; Seefoó, 1993 y 1995; Schrader, 1995; Tórrez, 1996). Por ello los trabajadores tienen problemas de salud como irritación en las vías respiratorias, en los ojos y en la piel; algunos desarrollan síntomas graves de intoxicación, mientras que otros mueren o contraen enfermedades que les causan la muerte (Seefoó, 1993, p. 211-218, Schrader, 1995). Los gastos médicos que supone la curación de estos padecimientos son pagados por los trabajadores. Solamente cuando estos sufren de una severa intoxicación en el campo de cultivo, el patrón cubre los costos de hospitalización en las clínicas de salud pública (González, 2001).

Coincidimos con Humberto González cuando afirma que las autoridades asumen un papel pasivo e indiferente o carecen del personal que se necesita, para vigilar el cumplimiento de las leyes y reglamentos en el uso de esas sustancias. En efecto, existe la legislación laboral y sanitaria que es terminante y clara en sus objetivos; también se ha erigido una serie de normativas administrativas y técnicas, para

regular el uso de sustancias peligrosas que se usan en la agricultura industrial, es decir, aquella con alto componente de insumos industriales y mecanización. Pero una vez más, en el plano sanitario, las disposiciones no se respetan, presumimos, por razones de costos y exigencias de competitividad en el caso de los patrones; por desconocimiento, falta de capacitación, de equipo, etc., en el caso de los trabajadores. Pero el hecho es invariablemente de competencia estatal, y prevalece la omisión —o acaso la tolerancia— pues no es algo que desconozca.

El problema no es nuevo, en 1987 México creó una agencia para regular el uso de pesticidas con manifiesto interés del gobierno federal en atender los tratados internacionales en la materia, pero hace falta fortalecer la figura de la inspección para supervisar a las empresas que utilizan los pesticidas (González, 2001), así como la inspección en otros ámbitos para el cumplimiento de muchas otras normas contenidas en la LFT y la LSS. Está claro que en la agricultura el empresariado que opera en México (sea nacional o extranjero), escasamente, las atiende por iniciativa propia.

Lo anterior es grave para la salud humana descontando sus efectos en la naturaleza, ya que las enfermedades que resultan (crónicas, degenerativas o incapacitantes) merman el ciclo vital de la persona, el lapso en que estará activo en lo laboral y tienen efectos en la calidad de vida del trabajador y sus familias. Se han identificado en concreto afectaciones en la salud reproductiva, gastrointestinal y de las vías respiratorias. Aún más, en circunstancias de fumigación aérea para determinados cultivos, las sustancias trascienden a las localidades próximas contaminando la población, las aguas, impactando la biodiversidad y el ecosistema. Esto se encuentra ampliamente documentado en informes nacionales, internacionales, y en investigaciones académicas, siendo un problema más agudo en las regiones subdesarrolladas del mundo, por su entramado institucional frágil y por la predisposición de sus gobiernos a recibir a los inversionistas otorgándoles ventajas de índole diversa.

Una síntesis de los efectos que tiene en la salud humana la producción intensiva de hortalizas (que tiene alto componente de agro-

químicos) la ofrece Balcázar (2015), en su artículo titulado “Jornaleros agrícolas migrantes guerrerenses. De los campos de la pobreza a los campos de las enfermedades”. El análisis se realiza en la horticultura de Sinaloa, haciendo notar que:

Las condiciones de vida, trabajo y salud de los jornaleros agrícolas reflejan la pobreza en la que viven, dentro y fuera de los campos agrícolas caracterizada por falta de servicios básicos, hacinamiento, consumo de alimentos altos en grasas, azúcares y sales y agua contaminada; ciclos de trabajo repetitivos, mantenimiento de posturas forzadas, exposición a plaguicidas. Las principales enfermedades de la población infantil jornalera fueron las infecciones respiratorias agudas (71%) y las enfermedades diarreicas (11%); entre la población jornalera adulta también fueron las infecciones respiratorias agudas (55%) y las enfermedades músculo esqueléticas (16%). (Balcázar, 2015: 238).

No es pues desconocimiento de la problemática por parte de las autoridades, sino la permisividad que se constata en aproximaciones empíricas a las zonas implicadas. Cabe pensar que las autoridades no se han propuesto tomar cartas en el asunto, o no lo hacen con suficiente rigor por la importancia que tiene, en la economía del país, el empresariado hortofrutícola. Tomar la decisión de regular estrictamente sus operaciones en materia ambiental, sanitaria, laboral; implementar una inspección eficaz; imponer sanciones... significaría tal vez la salida de capitales del país, una caída del producto interno bruto en las exportaciones, y —lo que cuestionamos— menos oportunidades de empleo.

Parece que el sector agroexportador se ha vuelto intocable. En el año 2016, la agricultura de exportación se consolidó como la de mayor expansión superando los ingresos por concepto de petróleo, turismo y remesas (Valdivia y Sánchez, 2017). Un éxito que contrasta con —o acaso se apoya en— las precarias condiciones laborales de los trabajadores, cuyas remuneraciones son las más bajas de entre todos los asalariados urbanos y rurales.

Justamente en el tema de los salarios (fundamental, ya que en él confluyen el resto de las prestaciones y condiciones de trabajo en su

sentido más amplio), la LFT recupera la noción de trabajo digno y decente en su artículo 2º, con apego al parámetro que establece la OIT. Sin embargo, el salario remunerador que se define como un derecho no pasa de ser un enunciado vacío, pues carece de disposiciones adjetivas (o procedimentales), mecanismos o programas públicos para hacerlo efectivo. Y ni pensar en el ámbito agrícola de la concreción del derecho al reparto de utilidades que previene la Ley; tal prerrogativa está absolutamente al margen de las aspiraciones de los trabajadores, desde que no se cuenta siquiera con contrato escrito, estabilidad, seguridad o salarios dignos; es letra muerta.

Situados en las remuneraciones al trabajo, en el salario directo solamente, hay evidencias de que los salarios del norte y del noroeste en la agricultura son un poco superiores a los del resto del país; de ahí la causa de los flujos migratorios, y que se explica en la racionalidad que antes identificamos como *salario de oportunidad* (siguiendo a Carton de Grammont). Pero esa diferencia no significa que en el norte los salarios sean suficientes, dignos, decentes.

Veamos, por ejemplo, el Valle de San Quintín en Baja California. Para el año 2000, los salarios contractuales rondaban los setenta pesos (Hernández Trujillo, 2005) por una jornada promedio de doce horas, de seis de la mañana a seis de la tarde, aproximadamente. Para el año 2015, los salarios se situaban en torno a los 110 pesos (Domínguez, 2015): el equivalente en ese momento a menos de dos salarios mínimos.

Como en la región la diferencia salarial entre empresas es mínima (hay empresas que pagan 130 pesos, pero no son la mayoría), los patrones atraen a los jornaleros con ofrecimientos de vivienda temporal, traslado o trabajo para los hijos menores, entre otras compensaciones no salariales. Ciertamente hay explotaciones que sí contratan a sus trabajadores con más apego a la ley, pero los salarios directos siguen sin variaciones importantes.

Un estudio nacional reciente sobre los jornaleros, auspiciado por el Senado de la República, ratifica su estatus de trabajadores precarios, los más precarios del país. Señala que 67% de ellos tienen ingresos diarios que no superan los dos salarios mínimos. Una situación que es

más grave para los migrantes, porque “es altamente probable que ese ingreso sea temporal, reducido al periodo de cosecha o siembra en la que se involucran” (Ramírez y Rodríguez, 2016).

El ingreso mensual promedio es de \$2,992.00 para un jornalero mexicano; ese ingreso es 2.1 veces menor que el salario promedio nacional, y sus jornadas de trabajo son más largas; el 93.9% no tienen las prestaciones de ley (Valdivia y Sánchez, 2017).

Lo anterior es comprensible. Las empresas exportadoras se apoyan para ser competitivas, en su ramo, en ventajas que crean o construyen, como tecnología, infraestructura, encadenamientos sectoriales, entre otros; así minimizan riesgos, multiplican los rendimientos por unidad de tierra o de trabajo. Pero los resultados en costos continúan muy vinculados a ventajas comparativas tradicionales, a saber, la localización con los mercados de destino, la calidad del suelo y el factor laboral.

La remuneración salarial extremadamente baja de los jornaleros es variable clave de la competitividad. Esta es una de las razones por las que el empresariado recluta y contrata mano de obra dócil, desorganizada y en condiciones de necesidad tal, que acepta prácticamente cualquier condición y paga. Así lo confirman Estela Orozco (2009) en un estudio sobre floricultura: “en la ejecución de las actividades agrícolas es relevante el papel de la mano de obra contratada, cuyo bajo costo se constituye en una fortaleza para la producción a cualquier escala y en una notable desventaja económica para los trabajadores”.

Tratándose de empresas importantes, tecnificadas, con un piso sólido de inversión y de escala global, jurídicamente estables, que cuentan con apoyo del sector público, lo que se esperaría es que operen con respeto de los derechos laborales y ambientales por una ética corporativa legítima, o al menos por aspirar a las certificaciones en materia de responsabilidad empresarial o de buenas prácticas agrícolas que son positivas para la comercialización de sus productos. No ocurre así. El 80% de los jornaleros en el país carece de contrato; la situación afecta a 2.7 millones de trabajadores del sector agropecuario (Ramírez y Rodríguez, 2016).

En ese sentido, la movilización —que inician en marzo del año

2015 los jornaleros de San Quintín— es una denuncia organizada (no judicial, sino política) de un comportamiento patronal común en México, que violenta sus derechos laborales: bajas remuneraciones, retención ilegal de salarios, falta de prestaciones de ley o menores a lo que ésta dispone, inhabilitación de las viviendas por insalubres o por falta de infraestructura básica, maltrato y otros abusos, contratos de carácter temporal o la ausencia de los mismos, descuentos arbitrarios, jornadas de trabajo que fluctúan entre las diez y doce horas, la falta de equipo de protección necesario para realizar labores peligrosas, ausencia de capacitación adecuada, el condicionamiento de los servicios médicos, los despidos sin responsabilidad del empleador...

Son demandas centrales del movimiento un salario diario de 300 pesos, las prestaciones que dicta la Ley Federal del Trabajo y, entre ellas, destacadamente el tema sanitario (Heras, 2015). Nada extraordinario, pero que la parte patronal parece no estar dispuesta a conceder.

Un avance en las negociaciones ocurrió el año 2016 cuando la Secretaría de Trabajo y Previsión Social otorgó el registro sindical a los trabajadores, bajo la denominación de Sindicato Independiente Nacional Democrático de Jornaleros Agrícolas (*El Universal*, 2016). Otro logro, que en realidad no es tal, es que se accedió a fijar los salarios en 150 pesos, el 50% de lo que se demandaba (Ramírez y Rodríguez, 2016).

Como dato relevante, al lado de las exigencias tradicionales del gremio, aparecen reclamos a los empleadores y al Estado que atañen a la condición particular de las jornaleras, destacando cuatro puntos: creación de un hospital de especialidades de tercer nivel para mujeres embarazadas o con enfermedades provocadas por los riesgos de su trabajo; guarderías de calidad para las jornaleras; medidas de protección frente al acoso sexual, e inspecciones para asegurar que los empleadores cumplan las licencias de maternidad y no cometan abusos contra ellas. Hasta el momento, los avances en infraestructura de cuidados no son significativos por las inversiones que se requieren del sector público, para acercar a los campos de cultivo los servicios de salud, mejorarlos e instalar estancias infantiles; tampoco la parte em-

presarial ha respondido con suficiencia ampliando la cobertura social. En cuanto a las demandas de frenar el acoso sexual, hubo un compromiso de la STPS para promover módulos de atención para que las jornaleras que lo afrontan fueran atendidas de manera directa (Acosta Reveles, *et al.*, 2017).

A dos años de inicio de las movilizaciones en san Quintín, las demandas en su mayor parte siguen irresueltas, pero la presión de los trabajadores continúa en la convicción de que sus condiciones laborales son una forma de esclavitud moderna. Las peticiones no son desbordadas, es lo que la LFT dicta, pero las autoridades no se posicionan a favor de los trabajadores para que el empresariado responda a sus obligaciones legales.

Ahora bien, si eso ocurre en el norte donde los salarios son un poco más elevados, lo que se observa en el sur es un panorama que literalmente expulsa a su población o la sitúa en la infrasubsistencia. Al respecto Hernández-Trujillo examina los asalariados cortadores del café en Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Nayarit, Oaxaca, Puebla, San Luis Potosí y Veracruz. La situación que expone es tan cruda que la califica como el *inframundo del trabajo decente*.

Con base en la estructura de su consumo alimentario, el autor encuentra que estos trabajadores realizan grandes esfuerzos para ocuparse; involucran a la mayoría de la familia en el trabajo, sin contratos, sin prestaciones; trabajan cuatro meses al año en el café; en ese lapso tratan de trabajar incluso sin descansar, y a pesar de ello tienen una ingesta monótona, reducida y de baja calidad nutricional. Sólo el 21.8% de los cortadores de café viven por encima de la línea de pobreza alimentaria. Por eso señala que si existe un piso en el trabajo decente, en él se encuentran los cortadores de café (Hérrnandez Trujillo, 2016).

Recapitulando: Las normas protectoras del trabajador agrario existen, pero el empresariado no las cumple voluntariamente. El Estado no exige su cumplimiento, es permisivo, y cuando ha sido necesario no se posiciona a favor de los trabajadores. Los jornaleros en lo individual, por su condición socioeconómica, por el desconocimiento de sus derechos, por la distancia, el analfabetismo, el idioma, el costo, el miedo,

etc., escasamente actúan para exigir sus derechos. Hasta febrero del año 2017, el reclamo de sus derechos laborales era exigible en las Juntas Locales de Conciliación y Arbitraje, autoridades competentes para conocer y resolver las controversias que se suscitan en una relación de trabajo en el ramo agropecuario. En adelante, en virtud de una reforma a la LFT se espera la conformación de tribunales en materia laboral.

Una de las razones para cambiar la autoridad jurisdiccional fue la necesidad de agilizar la resolución de litigios, pues la justicia laboral (seguida por la agraria) es la más atrasada del país; hay un rezago histórico, cada juicio tarda de tres y cinco años en resolverse (*La jornada*, 2016). Las Juntas se declararon rebasadas por falta de personal y presupuesto.

Antes de concluir debe mencionarse que a los recursos legislativos y jurisdiccionales de protección y al jornalero se suma otro instrumento de la agenda pública, en el renglón de política social. En la agenda neoliberal los programas sociales apuntan a la pobreza extrema, y en el caso de los jornaleros es absolutamente claro.

El Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas (PAJA), del que es responsable la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), es un reconocimiento público a la vulnerabilidad del sector, pero sobre todo a sus precarias condiciones de vida y de trabajo. El programa tiene cobertura nacional; las acciones y apoyos directos que otorga son para mejorar la alimentación, salud, educación, participación y desarrollo social de los trabajadores agrarios (SEDESOL, 2010). Se enfoca a las Regiones de Atención Jornalera, donde instala Unidades de Trabajo; los apoyos van a las localidades donde viven los jornaleros, a aquellas donde trabajan, y a sus trayectos.

El programa tiene un diseño interesante; aspira a cubrir individualmente a cualquier miembro del hogar jornalero con asignaciones diferenciadas por edad y condición, incluso por contingencias. También busca trascender a una protección más integral, si bien modesta en recursos, al ocuparse de aspectos como participación comunitaria, actividades para de desarrollo individual y fortalecimiento de capacidades.

Lo cuestionable es que no pone en la mesa las causas de la pobreza jornalera, ni hay acciones para incidir en estas: los salarios ínfimos, los trabajos que no cumplen con los parámetros de un trabajo decente o la estructura productiva excluyente, donde los asalariados rurales tiene un lugar marginal. Tampoco hay alusión al incumplimiento de normas laborales por los patrones, ni propone nada para su resolución.

Ese es el punto: Hay un comportamiento empresarial violatorio de los derechos laborales, y es reprochable a las autoridades; pero antes que tocar ese asunto, el Estado pone en marcha un programa para suplir las carencias que se deberían solventar por la vía de un trabajo remunerado y digno. Desde ahí, el programa puede interpretarse como un subsidio a la empresa y no a los jornaleros.

Cierto que este tipo de asignaciones públicas destinadas a alimentación, salud y educación son necesarias a fin de lograr un mínimo de satisfactores; pero al ir estos apoyos en paralelo a la depresión salarial, su sentido es subsanar aquello que el empleador debería atender, como obligación legal. De lo que se desprende que la existencia de estos subsidios da espacio para continuar con la baja en las remuneraciones. Por otra parte, al asumir el Estado como suya la responsabilidad de reproducción jornalera (o parte de ella) exime al empresario; lo releva de su obligación legal. Es una concesión a los agronegocios que se solventa con recursos públicos, admitiendo en los hechos que estos no cumplirán con la ley y que no se les presionará demasiado para que lo hagan.

Conclusiones

Desde el reconocimiento del trabajo asalariado agropecuario como problema científico, se hizo un seguimiento a la situación de los jornaleros en las empresas agroexportadoras de México, para confrontarla con las instituciones protectoras de este segmento laboral. Para ello se recuperaron, en la primera parte de este escrito, una serie de estudios claves en la materia, asentando que si bien el tema no es nuevo, sí se

desplazan los focos de interés conforme la realidad introduce dinámicas novedosas.

Hoy el tópico se afianza en la mesa académica y en la agenda política porque persiste en su gravedad; y en el rubro normativo-institucional, particularmente, hay aún muchas preguntas por responder. Una de ellas refiere a la postura estatal y a su eficacia en el cumplimiento de las normas laborales.

Enseguida se citaron algunos sucesos de la historia agraria del país que permitieran explicar el auge de los negocios exportadores a partir de los años setentas del siglo pasado, haciendo notar que estas agroempresas tienen hoy una presencia significativa en el norte y noroeste, y que constituyen los principales puntos de atracción de fuerza de trabajo barata del sur. Se evidenció en el mismo lapso un empobrecimiento del campesinado por la desvalorización de sus productos, como trayectoria paralela que viene a engrosar los mercados laborales. Es así que, en las últimas casi cuatro décadas de políticas neoliberales, convergen para *capitalizar el agro*, la proletarización y la reconcentración de los recursos productivos en el medio rural.

Se concluyó, en la segunda sección, que las explotaciones agroexportadoras de México ofertan, en lo general, empleos con pronunciados rasgos de precariedad: salarios insuficientes para el sustento diario de las familias; jornadas de diez a doce horas; sin contrato escrito, por temporadas, sin estabilidad ni certidumbre y sin prestaciones legales. La demanda de trabajadores es, por otra parte, restringida en cantidad; el amplio desequilibrio entre oferta y demanda de mano de obra, más la condición de vulnerabilidad de los jornaleros en numerosos aspectos, contribuyen a su vez a explicar esa precariedad salarial.

En un tercer momento del recorrido se hizo una búsqueda de las instituciones e instrumentos públicos que se plantean otorgar un piso de protección a los jornaleros, en lo atinente a las condiciones en que prestan sus servicios; o, en su caso, se plantean identificar la ausencia de estos servicios, sus fallas o deficiencias. Nuevamente el foco de interés fueron los jornaleros de los agronegocios que se orientan al mercado mundial. Interesaba, en particular, conocer la postura y el proceder de

las autoridades ante las manifiestas violaciones a los derechos de los trabajadores del campo.

Confirmamos la existencia de una multiplicidad de preceptos internacionales de protección al sector, principalmente emanados de la OIT, que se han adoptado como principios del Derecho Mexicano del Trabajo, imprimiéndole estos un alto sentido social. Se ratificó que, en la legislación laboral, los jornaleros sí han sido considerados hasta el punto de asignárseles un apartado especial en la Ley Federal del Trabajo (LFT) en 1970.

La LFT presenta contradicciones e inconsistencias respecto a otras normativas, como la Ley del Seguro Social o los apartados de la LFT, que refieren a los obreros en lo general. Sin embargo, en sus contenido puntual y por los aspectos que ponderan lo peculiar de la actividad agraria, se concluye que sí es un cuadro de protección ambicioso e integral: endosa, a la noción de trabajo y salario digno, un cuadro de prestaciones básico para el trabajador y su familia; apartados en materia de riesgos de trabajo, seguridad e higiene, sanciones, comisiones tripartitas, de la organización colectiva, etc.

La normativa es desde luego perfectible, empero, se revela que el problema real no radica en sus enunciados, sino en que las obligaciones legales no se cumplen por parte de las empresas, y tampoco el Estado se plantea con seriedad hacerlas cumplir.

Por parte del empresariado, prevalece la resistencia a acatar voluntariamente las normas laborales. En general no atiende las obligaciones que claramente le dicta la ley en materia de seguridad social, salarios suficientes, habilitación de espacios para vivienda, atención a la salud, capacitación y protección en las labores peligrosas, entre muchas otras. Esto es lo cotidiano en el país, y los indicadores de incumplimiento son contundentes.

Por su parte, las autoridades lo saben, conocen los pormenores de esos incumplimientos, pero hay negligencia en cuanto a tomar medidas al respecto, su intervención es tibia. Se corrobora que los esquemas de supervisión previstos en la ley sí existen y operan, pero son insuficientes, y lo más importante: las tareas de fiscalización no son

sistemáticas ni se asumen con rigurosidad. Asimismo, es claro el fundamento legal para sancionar a los empleadores por no apegarse a las normas, pero escasamente se toman medidas al respecto. La repuesta estatal, en suma, puede caracterizarse en este plano como de omisión y tolerancia.

En cuanto al sistema judicial, ante las denuncias del trabajador la impartición de justicia laboral es entre todos los ámbitos jurisdiccionales del país la más lenta y rezagada. En este nivel de intervención se carece de eficacia, por falta de recursos financieros y de personal, se afirma. Pero ello es igualmente imputable al Estado.

También se ha mostrado que cuando ha sido necesario el posicionamiento gubernamental para respaldar las demandas legales y legítimas de los trabajadores, los conflictos se dejan avanzar por la vía política sin que las autoridades intervengan; ratificando los privilegios a los agro-negocios, al no tomar partido por los trabajadores ni apegarse a la ley.

Por último se llama la atención sobre el programa social destinado a los jornaleros, al valorarlo como una concesión más al empresariado: en la medida que el Estado atrae para sí la responsabilidad de solventar algunos rubros en la subsistencia del trabajador, concede en que el empresariado se deslinde de esa obligación o de parte de ella. Con asignaciones monetarias y otros apoyos públicos a las familias jornaleras, así sean magros, las autoridades están descargando de ese peso a los empleadores, los liberan en los hechos de su obligación legal e, indirectamente, se les respalda para que puedan mantener esos salarios de infrasubsistencia.

Fuentes consultadas

Acosta Reveles, I. L. (2010), *América Latina: capital, trabajo y agricultura en el umbral del tercer milenio*, Zacatecas, México: Miguel Ángel Porrúa.

Acosta Reveles, I. L. (2011), “Flexibilidad salarial y la precarización del empleo en la agricultura latinoamericana”, *Espacio abierto*, pp. 621- 640.

- Acosta Reveles, I. L. (2013), “El factor científico-tecnológico en la consolidación del capitalismo agrario regional”, *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 10(71), pp. 15- 35.
- Acosta Reveles, I. L. (2017), “Proliferation of the Corporate Agro-industrial Model in Latin America”, *Development and Democracy. Relations in Conflict*, Brill, Países Bajos. pp. 149-166.
- Acosta Reveles, I. L., N. Tonche y M. Recéndez (2017), Riesgos laborales en zonas agrícolas de exportación: Jornaleras y temporeras en América Latina 11, Congreso Nacional AMER, Bahía de Banderas Nayarit, México.
- Arroyo Sepúlveda, R. (17 de mayo-agosto de 2001), *Revista de la Procuraduría Agraria*. Recuperado de <http://www.pa.gob.mx/publica/pdf/pa071706.pdf>
- Astorga Lira, E. (1989), *El mercado de trabajo rural en México. La mercancía humana*, México: Ediciones Era.
- Ávila Méndez, A. (1986), “Testimonio de dos huelgas: la Huasteca Potosina y la Comarca Lagunera”, en H. de Grammont, *Asalariados agrícolas y sindicalismo en el campo mexicano*, México D.F., Juan Pablos Editores, pp. 221- 236.
- Ávila Salcedo, L. F. (2011), “Revista USCS”, *Direito e humanidades*, Recuperado de http://seer.uscs.edu.br/index.php/revista_direito/article/view/1155
- Balcázar, Á. (2015), “Jornaleros agrícolas migrantes guerrerenses. De los campos de la pobreza a los campos de las enfermedades” *Revista Electrónica Medicina, Salud y Sociedad*, 5(3), pp. 232-250.
- Barrón Pérez, M. A. (2013), “El Programa de Desarrollo Humano Oportunidades entre los jornaleros agrícolas”, en M. A. Barrón Pérez, *Trabajo infantil y pobreza. El programa Oportunidades entre jornaleros agrícolas*, México, Facultad de Economía UNAM, pp. 159-182.
- Barrón Pérez, M. A. (1999), “La migración en los mercados de trabajo de cultivos intensivos de fuerza de trabajo: un estudio comparativo”, en H. de Grammont, M. Á. Gómez Cruz, H. González, y R.

- Schwentesius Rindermann, *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*, México, Juan Pablos Editor, pp. 255- 283.
- Bartra, R. (1985), *Estructura agraria y clases sociales en México*, México, Serie Popular Era.
- Camarena Ojinaga, L., C. von Glascoe, C. Martínez Valdéz y E. Arellano García (2013), *Salud colectiva*. Recuperado de <http://www.scielo.org.ar/pdf/sc/v9n2/v9n2a09.pdf>
- Castro Estrada, Á. (2008), “Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM”, *Revista Latinoamericana de Derecho Social*: <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoSocial/7/art/art3.pdf>
- Carton de Grammont, H. (1986), *Asalariados agrícolas y sindicalismo en el campo mexicano*, México, Juan Pablos Editor.
- Carton de Grammont, H. (1999), “La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo”, en H. de Grammont, M. Á. Gómez Cruz, H. González, y R. Schwentesius Rindermann, *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*, México, Juan Pablos Editor, pp. 3-22.
- Carton de Grammont, H. (2003), *El sector agroexportador de frutas y hortalizas frescas mexicano en el contexto de la apertura comercial: reestructuración productiva, productividad y remuneración del trabajo*. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/bibliot/publica/inveyana/polisoc/pdf/dpsiss0203P-DF.pdf>
- Curiel, V. A. (2016), “Los trabajadores del campo en México. Un sector laboral excluido”, *Revista de Direito da Cidade*, 8(2), pp. 749-774.
- CEPAL (2006), *Información básica del sector agropecuario. Subregión norte de América Latina y el Caribe 1995-2005*, Santiago de Chile.
- Cos Montiel, F. (2000), “Sirviendo a las mesas del mundo: las niñas y niños jornaleros en México”, en N. Del Río, *La infancia vulnerable de México en un mundo globalizado*, México, UAM-UNICEF, pp. 15-38.

- Da Silva, J. G. *et al.* (2009), “Crecimiento agrícola y persistencia de la pobreza rural en América Latina”, *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 218, pp. 17-44.
- De Buen, N. (1998), *Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM*, México, Jurídicas UNAM.
- De Moraes Silva, M. A., J. Dourado Bueno y B. Medeiros de Melo (2015), “La simbiosis perversa: las máquinas y la degradación del trabajo”, en A. Riella, y P. Mascheroni, *Asalariados rurales en América Latina*, Uruguay, Doble Clic Editores, pp. 187-211.
- De la Cueva, M. (1965), “Síntesis del Derecho del Trabajo”, en M. De la Cueva, *Panorama del Derecho Mexicano*, tomo 1, México D.F. UNAM, pp. 302-312.
- DOF (03 de noviembre de 2015), SEDESOL. Obtenido de normateca SEDESOL: http://www.normateca.sedesol.gob.mx/work/models/NORMATECA/Normateca/Reglas_Operacion/2015/rop_jornaleros_agricolas.pdf
- Domínguez, A. (2015), “El conflicto jornalero de San Quintín en 7 puntos”, *Periódico Milenio*. Recuperado de www.milenio.com/politica/conflicto_jornalero-San_Quintin-jornaleros_San_Quintin-fresa_San_Quintin_0_488951390.html
- El Universal* (01 de diciembre de 2016). Obtenido de *Nación*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/sociedad/2016/01/12/reciben-registrosindical-jornaleros-de-san-quintin>
- Feder, E. (1977) *El imperialismo fresa*. Ed. Campesina, México D.F.
- Garduño, E. (2003), “Artículos de Antropología”, *Revista de antropología Iberoamericana*. Recuperado de <http://www.aibr.org/antropologia/boant/articulos/SEP0302.html>
- González, H. (2001), “Las redes transnacionales y las cadenas globales de mercancías: la agricultura de exportación en México”, *Amérique Latine Histoire et Mémoire* 2. Recuperado de <http://alhim.revues.org/613>
- Heras, A. (2015), “A la explotación laboral en San Quintín se suma el

- acoso sexual”, *La Jornada*. Recuperado de www.jornada.unam.mx/2015/04/04/politica/005n1pol
- Hernandez Trujillo, J. M. (2005), “Regulación salarial en el campo mexicano”, *Revista Análisis Económico*, 20(43), pp. 327-342.
- Hernández Trujillo, J. M. (Mayo de 2014), “Condiciones de trabajo e ingreso en la agricultura intensiva mexicana”, *Revista Análisis económico*, 29(71), pp. 137-170.
- Hernández Trujillo, J. M. (2016), “Cortadores de café en México. El inframundo del trabajo decente”, *Ra Ximhai*, 12(4), pp. 93-110.
- INEGI (2008), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE): Consulta interactiva de datos. Recuperado de www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/coesme/programas/programa2.asp?clave=081&s=est&c=10784
- INEGI (2016), Estadísticas a Propósito del Día del Trabajador Agrícola. Datos Nacionales. Recuperado de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/agricola2016_0.pdf
- Jacobo, H., M. Armenta y E. Ibarra (2014), “Educación y mecanismos de viaje de las remesas socioculturales. Un estudio con educadores de migrantes en la mixteca alta mexicana”, *Revista internacional de estudios migratorios*, pp. 231-260.
- Lara, S. (2010), “Movilidad y migración de familias jornaleras: una mirada a través de genealogías”, *Revista de metodología de Ciencias Sociales*, pp. 183-203.
- Lara, S., y H. C. De Grammont (2003), “Jornaleros agrícolas y migración temporal en las empresas hortícolas mexicanas”, *Este País*, 148(14).
- La Jornada* (05 de septiembre 2016), “Tribunales laborales, con el mayor rezago en el país: STPS”. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2016/09/05/politica/004n1pol>
- Lerda, F. O. (1981), “Salarios y ejército de reserva en el campo mexicano”, en J. Moguel, B. Rubio, J. Veraza, R. Robles y F. O. Lerda, *Ensayos sobre la cuestión agraria y el campesinado*, México: Juan Pablos Editor, pp. 163-186.
- Ley Federal del Trabajo (1970), texto vigente, última reforma 12 de junio 2015, México. Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/>

- uploads/attachment/file/156203/1044_Ley_Federal_del_Trabajo.pdf
- Ley del Seguro Social (1995), texto vigente, última reforma 12 de noviembre 2015, México. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/92_121115.pdf
- Marquet Guerrero, P. (2014), *Biblioteca jurídica UNAM*, México, Jurídic-
cas UNAM: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/8/3684/12.pdf>
- Mingo, E. (2015), “Resistentes, comprometidas y conflictivas: obreras de la agroindustria frutícola Argentina. Una mirada desde la demanda de mano de obra”, en A. Riella y P. Mascheroni, *Asalariados Rurales en América Latina*, Uruguay, Doble Clic Editores, pp. 95-109.
- Moreno Mena, J. A., y L. M. Niño (2007), “Pobreza y niveles mínimos de bienestar de los jornaleros agrícolas en los valles de San Quintín y Mexicali”, en M. I. Ortega Vélez, P. A. Castañeda Pacheco y J. L. Sanego Rodríguez, *Los jornaleros agrícolas, invisibles productores de riqueza, nuevos procesos migratorios en el noroeste de México*, México, Plaza y Valdés Editores, pp. 99-114.
- Morett Sánchez, J. C., y C. Cosío Ruiz (2004), *Los jornaleros agrícolas de México*, México, Diana.
- Nemecio Nemesio, I. M., y M. Domínguez Lozano (2002), *Infancia vulnerable: el caso de jornaleros indígenas migrantes de la montaña de Guerrero*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (11 de mayo de 1921), *Revista Internacional del Trabajo*. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312156:NO#A9
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (26 de Febrero de 1923), *Revista Internacional del Trabajo*. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C012
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (4 de julio de 1948), *Revista de la Organización Internacional de Trabajo*. Recuperado

- de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312232
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (1949), *Convenio sobre los trabajadores migrantes (revisado)*, 1949, núm. 97. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312242
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (23 de mayo de 1951), *Revista de la Organización Internacional del Trabajo*. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C100
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (22 de enero de 1960), *Revista de la Organización Internacional del Trabajo*. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C110
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (19 de junio de 1973), *Revista de la OIT*. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312283
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (17 de febrero de 1988), *Revista Internacional del Trabajo*. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C161
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (5 de septiembre de 1989), *Revista de la Organización Internacional de Trabajo*. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312314
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (04 noviembre de 1993), *Revista Internacional del Trabajo*. Recuperado de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312315
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2015), “Riesgos de trabajo en la agricultura”, *Seguridad y salud en la agricultura*. Recuperado de http://www.ilo.org/safework/info/standards-and-instruments/codes/WCMS_161137/lang--es/index.htm

- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2017), *OIT. Trabajo decente*. Recuperado de <http://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang-es/index.htm>
- Ormachea Saavedra, E. (2015), “Pequeña y gran producción agrícola capitalista y trabajo asalariado”, en A. Riella y P. Mascheroni, *Asalariados rurales en América Latina*, Uruguay, Doble Clic Editores, pp. 165-186.
- Orozco Hernández, M. E., E. Campos Medina y A. Guerrero Peñuelas (2009), “Hacia la gestión de un nuevo desarrollo rural: El caso de los pequeños productores de flor en Villa Guerrero, México”, *Quivera*, 11(1).
- Ortega Vélez, M. I., y P. A. Castañeda Pacheco (2007), “Los jornaleros agrícolas en Sonora: condiciones de nutrición y salud”, en M. I. Ortega Vélez, P. A. Castañeda Pacheco y J. L. Sanego Rodríguez, *Los jornaleros agrícolas, invisibles productores de riqueza, nuevos proceso migratorios en el noroeste de México*, México, Plaza y Valdés Editores, pp. 145-154.
- Paré, L. (1982), *El proletariado agrícola en México ¿Campesinos sin tierra o proletariados agrícolas?*, México, Siglo Veintiuno Editores.
- Pichardo-González, B. (2006), “La revolución verde en México”, *Agraria* 4, pp. 40-68.
- Posadas S., F., y B. García (1986), “El movimiento de los obreros agrícolas en Sinaloa: 1977- 1983”, en H. de Grammont, *Asalariados agrícolas y sindicalismo en el campo mexicano*, México D. F., Juan Pablos Editores, pp. 161-183.
- Revilla López, U., y C. Ortiz Marín (2013), “Etnificación del mercado de trabajo agrícola en California, EUA Y Sinaloa, México”, *Revista de Ciencias Sociales UAM-Iztapalapa*, 75, pp. 57-81.
- Ramírez, R y F. Rodríguez (2016), “Jornaleros agrícolas, a un año de la rebelión de San Quintín”, *Temas estratégicos*, 29, pp. 1-23.
- Rivera Sosa, F. (2006), *La previsión de seguridad social a jornaleros agrícolas en México: el caso de las modificaciones a la Ley de Seguro Social en los años 1995 y 2005*, México, Tesis FLACSO.
- Robles, R. (1988), “Migraciones rurales y jornaleros agrícolas”, en J.

- Moguel, R. Robles y B. Rubio, *Historia de la cuestión agraria mexicana. La época de oro y el principio de la crisis de la agricultura mexicana 1950-1970*, tomo 7, México, Siglo veintiuno editores, pp. 113-145.
- Robles, R., y J. Moguel (1990), “Agricultura y proyecto neoliberal”, *El Cotidiano*.
- Rojas Rangel, T. (2012), “Bienestar social de las familias agrícolas migrantes: acciones gubernamentales y de las empresas agroexportadoras”, *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, pp. 37-38.
- Rojas Rangel, T. (21 de enero de 2014), Universidad Pedagógica Nacional. Recuperado de <http://educa.upn.mx/hecho-en-casa/num-14/211-violacion-a-los-derechos-y-programas-laborales-para-los-jornaleros-agricolas-migrantes>
- Rosenzweig, A. (2005), *El debate sobre el sector agropecuario mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, serie Estudios y Perspectivas 30, Sede Subregional de la CEPAL en México.
- Serna, B. (2005), *México: Crecimiento agropecuario, capital humano y gestión del riesgo*, Santiago de Chile CEPAL.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2017), *Estadísticas disponibles en línea y observatorio laboral*. Recuperado de <http://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/> y http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/es/ola/ocupacion_por_sector_economicos?page=1
- Schmelkes, S. (2002), *Los jornaleros agrícolas de México a la luz de los derechos humanos. Visibilizar para crear conciencia*. México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- SEDESOL (2010) Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas, México. Recuperado de <https://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/atencion-a-jornaleros-agricolas>
- Seefoo, J. L. (1993), “Del surco a la mesa: doble exposición de los jornaleros agrícolas a los plaguicidas” en H. Izazola and S. Lerner (comps.) *Población y Ambiente. ¿Nuevas interrogantes a viejos*

- problemas?* México, El Colegio de México and The Population Council. pp. 291-328.
- Seefoo, J. L. (1995), ¿Quién paga los platos rotos? Costos sociales de la agricultura moderna: el caso de las intoxicaciones por plaguicidas en Zamora. Tesis, El Colegio de Michoacán. Zamora, Michoacán.
- Schrader, E. (1995), *A giant spraying sound: Since NAFTA, Mexican growers are spraying more toxic pesticides on fruits, vegetables and workers*. Recuperado de http://bsd.mojones.com/mother_jones/JF95/schrader.html
- Suarez, B., B. Bonfil, y N. Escamilla (1997), *Trabajadoras en el sector agrícola de exportación*, Cuadernos de trabajo, México, Grupo Interdisciplinario sobre Mujer, Trabajo y Pobreza (GIMTRAP).
- Tórrez, G. (1997), *La fuerza de la ironía*. Guadalajara, El Colegio de Jalisco.
- Valdivia, M. y L. Sánchez (2017), “Protección laboral para los jornaleros agrícolas”, *Apuntes para la equidad*, 3, pp. 1-4.
- Velazco-Ortiz, L. (2014), “El colegio mexiquense A.C.”, *Revista Economía, Sociedad y Territorio*. Recuperado de <http://est.cmq.edu.mx/index.php/est/article/view/394/633>

CUARTA PARTE

LA ACADEMIA UNIVERSITARIA. ANDAMIAJE REGULATORIO PARA LA PRODUCTIVIDAD

IRMA LORENA ACOSTA REVELES

Los trabajadores académicos de la educación superior y universitaria necesitamos identificar los principales elementos que moldean técnica y socialmente nuestra labor específica, así como las condiciones jurídicas y políticas en que se desenvuelven las instituciones educativas, de tal manera que tomemos conciencia de que formamos parte de ese mundo del trabajo más extenso y diverso, que hoy enfrenta una de las más importantes ofensivas vividas a lo largo de quinientos años de capitalismo, y habremos, por lo tanto, de formar parte de la lucha común por recuperar los derechos perdidos y por mejorar nuestras condiciones laborales. Ello pasa por revertir la despolitización acentuada que la ideología neoliberal ha generado en los campos académicos, culturales, profesionales y sindicales en que se materializa nuestro trabajo y nuestra vida social.

MARÍA TERESA LECHUGA Y ARTURO RAMOS

Este capítulo propone una ruta teórica para interpretar el engranaje regulatorio que estructura y conduce el trabajo académico hoy en las universidades del país. Se estima de interés ocuparse en este segmento de trabajadores, pues, por un buen tiempo, la docencia en el nivel superior o terciario y la labor científica han sido vistas como ambientes de privilegios. Mas estas actividades, como el resto de las que se rigen por relaciones salariales —así sea el Estado el empleador— reportan hace varias décadas un deterioro progresivo (Rodríguez Freire, 2017; Castillo y Moré, 2016; Ramos y Lechuga, 2015; Acosta-Reveles y Sieglin, 2013). El deterioro implica evidentemente que los salarios no crecen,

pero también los cambios cualitativos en las funciones desempeñadas, el desvanecimiento de los límites temporales en las jornadas de trabajo, las modalidades de contratación por término definido e intermitentes, consignas en productividad, la pérdida de prestaciones, entre otros.

Guardadas las distancias, las causas de la degradación del oficio académico son las mismas que han llevado a niveles de sobrevivencia a los trabajadores no calificados, incluidos aquellos que pueden preciar-se de permanecer en el sector formal. Las mismas que han hecho crecer como nunca antes a la *población sobrante*,¹ desempleada o subocupada, orillando a muchos de ellos al autoempleo de subsistencia o a la migración. Estas causas son sucesos históricos y estructurales, a saber: a) la mudanza —en la correlación de fuerzas entre capital y trabajo— (beneficiando al primero), que transcurre desde la década de los setenta del siglo pasado a nivel global, y que resulta más acentuada en las zonas subdesarrolladas del mundo; b) las reformas institucionales que van desmantelando gradualmente normas y políticas redistributivas del producto social, y que operan ahora en favor de la expansión de las empresas y la concentración de la propiedad transnacional, y c) la persistencia de una transferencia de valor del sur del mundo hacia las naciones prósperas del norte, en el marco de un imperialismo que los gobiernos nacionales refrendan con sus políticas de apertura y privatización.

Es verdad que tras evaluar la situación en extremo precaria de los asalariados del campo; o los obstáculos para la inserción laboral de los jóvenes egresados de la educación terciaria, o la condición de los menores de edad en trabajos que ponen en riesgo su desarrollo, referirnos a los académicos universitarios puede parecer fuera de toda proporción. No se trata de establecer comparaciones; quedan incluidos en esta obra porque este colectivo también es afectado por la flexibilización que paulatinamente devalúa y deprecia su trabajo. Por otro lado, se estima que en el objetivo de conformar instituciones de educación superior (IES) de excelencia, con estándares internacionales que contribuyan al despegue científico del país, no debe soslayarse la situación

¹ Situada al margen del ciclo capitalista, por cuanto no figura como *asalariada* en estricto sentido, por encontrarse en *el paro* de larga duración, por temporadas o en actividades por cuenta propia.

laboral de los investigadores. La fluctuación o incertidumbre en sus remuneraciones, los altibajos en las condiciones en que desempeñan su oficio, y la insuficiencia de recursos para efectuar sus proyectos son factores que sí influyen en la cantidad y calidad de los resultados.

De vuelta sobre el objetivo, suscribir la existencia de preceptos y procedimientos que desde fuera se imponen a las actividades docentes y de investigación en las universidades, como las certificaciones periódicas o los programas de incentivos, es un propósito de este apartado, pero sólo un propósito aledaño.² El objetivo primordial es articular un piso teórico desde un enfoque integrador y dialéctico, al cual recurrir para explicar tanto el entramado regulatorio del trabajo académico en su conjunto, como a cada uno de sus componentes.

En el análisis que se presenta, las políticas estatales en materia educativa, las orientadas al impulso científico-tecnológico y las de corte laboral hacen parte medular del entramado regulatorio que incentiva la obtención de resultados académicos, con una estricta supervisión de recursos. Pero no solo en las directrices y normativas federales gravitan los mecanismos de control o disciplinarios, están presentes también en los proyectos y arreglos institucionales de cada entidad educativa: en los estatutos y operación de sus gremios; en los circuitos de relacionamiento más próximos al investigador, como son los colectivos organizados en departamentos, programas y grupos de investigación.

El plan de exposición rescata de inicio las disertaciones más influyentes sobre regulación laboral, llevadas más tarde a la actividad académica. Enseguida se define desde su contexto teórico de origen a los *dispositivos disciplinarios* (o tecnologías de control), situándolos en tres planos de intervención escalonados. Luego, tras enunciar los entes de más influencia en el despliegue de esos dispositivos, nos detenemos a observar el modelo de universidad que se busca fortalecer; ello, para hacer notar que en las políticas públicas tienden a ser apreciadas como espacios productivos. De ese énfasis se desprende la racionalidad imperante en la labor académica y el imperativo de regularla puntualmente.

² Oliveira, Gonçalves y Melo (2004), Norma Rondero (2005, 2010) e Ibarra Colado (2009, 2010), entre muchos otros autores ya se lo han planteado.

I. Piso conceptual y contexto teórico

El proceso a observar, esto es, la regulación del trabajo académico, se inscribe temporalmente en un período de cambios estructurales e ideológicos que apuntan hacia un nuevo modelo de universidad (Acosta y Figueroa, 2011). El valor económico y social de la ciencia y la tecnología es ampliamente reconocido como pilar del desarrollo, y los gobiernos del sur del mundo se empeñan en promover la conformación de IES, con calidad internacional, que estén más cercanas al aparato productivo, regidas por la demanda, eficientes en el cumplimiento de metas cuantitativas y con capacidad para generar ciencia, tecnología e innovaciones de vanguardia. Se busca constituir, en suma, *universidades de investigación*, a modo de las que distinguen a los países desarrollados (Arechavala, 2001, Ordorika, 2008). Sobre ello se volverá más adelante, conviene antes dilucidar las herramientas analíticas que se estima apoyarán el entendimiento de esta realidad.

En cuanto a la noción central de análisis, la regulación laboral –noción central de este análisis– suele ser interpretada en su acepción convencional, esto es, como normativas para la administración e inspección de actividades productivas (Bensusán, 2000, p. 51-52; Piore, 2006; Köhler, 2007). En ese sentido el término es coetáneo a la trayectoria del capitalismo, mas no lo son las formas y contenido que ésta va asumiendo en cada momento histórico, en cada contexto. En la fase actual, de subordinación aguda del obrero a las necesidades de acumulación transnacional, de desempleo superlativo y con el nivel que alcanza la capacidad productiva del trabajo, se hacen necesarios recursos de vigilancia y conducción, de naturaleza distinta a las tradicionales sanciones y normas coercitivas. Sin prescindir de las modalidades de supervisión tradicionales, ahora es conveniente y posible recurrir a mecanismos más sofisticados de organización laboral, susceptibles de generar consenso entre los trabajadores. De ahí que la disposición a colaborar, a desempeñarse con eficiencia y a mejorar su rendimiento sean apreciadas como acciones que le resultan convenientes, porque redundan en su propio beneficio. Los recursos tecnológicos, administrativos y de

gestión con que se cuenta, actualmente, y el apoyo de una nueva estructura institucional (normativa, política y axiológica) lo hacen posible.

I.1. *Regulación laboral, antecedentes*

Hablar de regulación es tradición en las ciencias sociales. En lo remoto, la economía clásica ortodoxa —en una posición cercana al marginalismo—, los institucionalistas pioneros, y más tarde la escuela keynesiana, atribuyeron al término un sentido restrictivo y de contención. Fue vista sobre todo como límite a la movilidad de los mercados financieros, de trabajo, de productos, por las normativas formales y otros lineamientos consuetudinarios procedentes de autoridades políticas.

Es, desde los setenta del siglo pasado, que la noción deviene de elemento accesorio a tesis integradora a través de la Escuela Francesa de la Regulación. Entre los estudios regulacionistas sobresale la vertiente de París, cuyo mérito —quizá el que le ha valido su prestigio— fue abocarse al análisis de la crisis capitalista en su momento más aguda. Sus postulados toman fuerza en paralelo con el monetarismo de Chicago, y se apoyan ambas posiciones en el desprestigio de las acciones intervencionistas en todo occidente. Entre los principales exponentes de la regulación —Michel Aglietta (1997), Robert Boyer (1986) y Alain Lipietz (1988)—, el término adquiere un sentido que rebasa su uso convencional, estrictamente normativo y de sujeción. Para captarlo es preciso volver a las nociones de *fordismo*, *posfordismo*, y *régimen de acumulación*.

Para la teoría de la regulación, el fordismo reviste una doble acepción; en sentido estricto como fórmula de organización científica del trabajo, asociada al taylorismo; distintiva esta fórmula por la mecanización del espacio industrial para la producción en masa, homogénea y en serie, con fragmentación de la actividad manual, tareas individuales repetitivas y sincronizadas, adscritas a un cronómetro; los ritmos los impone la cadena o línea de montaje, etc. Y, en un sentido amplio, el fordismo se asume como un estadio del capitalismo en que tiene vigencia un *régimen de acumulación*. Este último

se soporta en un modo de regulación laboral y social específico e histórico, sustentado en determinados desarrollos científicos. La crisis de los setentas marca su relevo hacia un nuevo estadio de desarrollo del capital: el posfordismo; el régimen de acumulación se desplaza entonces hacia una regulación laboral y social diferente en su contenido y superior, por su apego a un paradigma tecnológico emergente, asido por consecuencia a otro andamiaje institucional (Acosta Reveles, 2008, p. 66-68).

En el contexto teórico descrito, la actividad reguladora refiere sí a *lo instituido* (leyes, lineamientos de política, entidades formales y de vigilancia), que incide en el comportamiento de los mercados y los procesos productivos; pero además involucra el acervo de conocimiento que respalda el uso de las nuevas tecnologías, entes mediadores entre el capital y el trabajo, y otros elementos no estructurales, subjetivos, ideológicos, culturales, que hacen posible la generación de riqueza y asignación del producto social, en una espiral de crecimiento. Siendo la producción apreciada como un momento no exclusivo del régimen de acumulación, la actividad regulatoria se propaga —más allá de la esfera de la generación de riqueza— hacia el resto de lo social.

De lo anterior, la crisis del fordismo es la crisis de un orden social (con su particular esquema regulatorio) y la emergencia de otro, con implicaciones en todos los campos de la vida. Y ya que la rigidez en su estructura y organización terminó por afectar los mercados de productos financieros y de trabajo, la expansión aparato productivo y las finanzas públicas, la respuesta es un esquema de mayor flexibilidad para dar un nuevo impulso a la acumulación (Fraser, 2003). Esta flexibilidad se dispersa a las diferentes esferas sociales. El regulacionismo toma influencia en el marxismo por su perspectiva dialéctica y por las categorías que utiliza (modo de producción, trabajo, acumulación de capital), pero muestra particular interés en el aspecto institucional. La perspectiva tiene puntos de contacto con el neoinstitucionalismo, al proponer que las instituciones sociales —no en el sentido normativo, sino como prácticas y regularidades formalizadas o sin formalizar— hacen posible el crecimiento y reproducción de las estructuras en me-

dio del conflicto (Lipietz, 1988).

Los representantes de esta escuela observan la contradicción como forma de ser de lo económico-social; no lo es el equilibrio sino la conflictividad, que se administra por la vía de la intervención o de mecanismos mediadores (Aglietta, 1998). Así, los esquemas de regulación, o instituciones, en su sentido de regularidad normalizada, permiten ir hacia adelante en el crecimiento, resolviendo las tensiones conforme se presentan y, gradualmente, dando al modo de producción estabilidad, congruencia y posibilitando su reproducción (Gajst, 2010).

Ahora bien, en una revisión de lo que el término y la escuela regulacionista en sí aportan al estudio del campo laboral académico, encontramos en México varios autores alimentando esta línea. Norma Rondero (varias obras a partir del año 2000) y Eduardo Ibarra Colado (entre los años 2000 y 2013), principalmente. Manuel Gil Antón (2006), Rocío Grediaga Kury (2006); Yuri Jiménez Nájera (2007) y Jesús Galaz-Fontes (2009), entre otros, también abordan el problema en algunos de sus componentes. Los análisis, se observa, son alcance nacional (Herrera y Melgoza, 2003) y de caso (Cordero, 2009), para el nivel superior y también para otros niveles educativos. Para Iberoamérica se localizaron también varias investigaciones con aportes interesantes que refieren a la regulación en el ámbito educativo (Suasnábar, C. 2002; Feldfeber, 2007), aunque el manejo del concepto remite por lo común a su sentido normativo-institucional, no con estricto apego al regulacionismo como escuela.

En la literatura científica sobre cambios en el oficio académico, sus condicionamientos y efectos, que son abundantes desde los años ochenta, sólo hasta el año 2000 aparece como tema central la regulación. Ibarra Colado (2000, p. 62) mencionó entonces un giro en los modos de regulación del trabajo académico, a propósito de la visión prospectiva que publicara ese mismo año la Asociación Nacional de las Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES, 2000), con proyecciones al 2020 en la formación de personal de carrera altamente especializado. Mientras tanto Norma Rondero (2000) hacía un recuento de medio siglo de regulación en su tesis doctoral. Desde el 2005 las investigaciones se multiplican para hacer notar las sujeciones,

sobre todo externas, que pesan sobre el quehacer del investigador y docente en las instituciones de educación superior universitarias. Para este momento sus efectos eran bien reconocidos y resentidos por los colectivos afectados.

Así pues, Ibarra y Rondero son quienes han ofrecido las reflexiones de mayor profundidad sobre la regulación laboral en la academia, en el marco de análisis más amplios sobre la universidad y sus retos en la sociedad mexicana. En los procesos evaluados figuran la deshomologación o diferenciación salarial; los sistemas de incentivos al desempeño; los programas de evaluación y de acreditaciones externas; las disposiciones sobre formación de equipos de trabajo, y las acciones en favor de la profesionalización académica.

El listado no pretende ser exhaustivo; se introduce porque hace notar la importancia otorgada a estos aspectos de las políticas estatales. El énfasis es justificado, pues la revisión de los programas y normativas públicos es imprescindible para clarificar el cómo, cuándo, por qué y para qué regular el trabajo académico. Lo que no debe perderse de vista es cómo se articulan muchos otros elementos a una trama compleja que opera en conjunción de propósitos.

1.2. Ordenando lo laboral mediante dispositivos disciplinarios (DD)

A los componentes del entramado regulatorio, que en su interjuego y roce hacen posible *el ordenamiento* de lo académico-laboral en el espacio universitario, los reconocemos como dispositivos disciplinarios (DD). Un concepto que nos remite originalmente a Michel Foucault y sus análisis sobre el poder (Deleuze, Dreyfus *et al.*, 1999).

Aclaremos antes que el término *ordenamiento* debe ser entendido en un doble sentido. Primero, en su acepción de *poner orden u organizar*, ello en cuanto enuncia e institucionaliza fórmulas y procedimientos en torno al *deber ser* de la actividad docente y científica, en el marco del nuevo modelo de universidad. Esos procedimientos y fórmulas, en lo inmediato, se encaminan a lograr metas de productividad, ahorro en la labor académica y eficiencia en el desempeño integral de las

IES; y en lo mediato se busca lograr objetivos de acumulación externos a las instancias educativas.

En una segunda acepción, por cuanto *se ordenan o dictan conductas*, es decir, en el significado político del término, en su sentido relacional, de dominación, donde la preexistencia de estructuras jerárquicas y vínculos de subordinación, de hecho e instituidos, son la plataforma para imponer criterios, marcar la ruta a seguir y tomar decisiones por otros, sin negociación apenas de por medio.

De acuerdo a Foucault (1969, 1975), en la época moderna, las sociedades se caracterizan porque la vida se administra con base en los dispositivos que proveen las disciplinas científicas, esto es, con base en un saber especializado y comprobable: el binomio saber-poder.³ Las medidas de carácter punitivo como el encierro, la expulsión y la condena pública, distintivas de las sociedades de antaño, dejan de tener protagonismo. Con sustento en la ciencia, las estrategias de control (o propiamente *tecnologías de control*) se tornan más sofisticadas y apenas perceptibles, porque logran penetrar hasta la voluntad del sujeto, quien deviene en colaborador eficaz, rentable. Ello es consecuente con un orden social, cuyo interés central es la acumulación de capital y su principio rector, la productividad. En adelante, el artilugio de sujeción colectiva se funda no a la inspección o vigilancia inmediata y discontinua, sino en *sistemas de registro permanente* que, erigidos en conocimientos validados, hacen posible el *control de las condiciones materiales del sujeto* (Foucault, 1975).

La estrategia —señala Sulmont en su lectura sobre Foucault— funciona como un todo en el que nada escapa a la mirada de quien ejerce el control. Las autoridades distribuyen a los individuos, controlan su ubicación, imponen pautas de comportamiento, normas temporales y sistemas para la inscripción de actividades y resultados individuales y de grupos. Acciones que a su vez engendran más conocimiento que construirá nuevos saberes disciplinarios, útiles para la manutención del poder. Los efectos pragmáticos del dispositivo pondrán los cimientos para la socialización: la observación y la evaluación de los de-

³ Se citan en particular la biología, medicina, matemáticas, ciencias de la conducta, etc.

talles; de acuerdo a parámetros de estandarización marcarán las diferencias entre los individuos distinguiendo la conducta normal y lo reprochable, en una marcación binaria. Hasta “cristalizar el sueño de la sociedad que se regula a sí misma.” (Sulmont, 2011, p. 3-4).

El saber disciplinario es entonces el recurso que en nuestros tiempos da la pauta para definir en nuevos términos las relaciones de fuerza. Y los *dispositivos disciplinarios* o de control (esas composiciones complejas que implican todo un conjunto de instrumentos, técnicas, procedimientos, metas, objetivos, y que constituyen en suma, una tecnología, en el sentido *saber aplicado*) son los elementos que en su rejuego permiten coleccionar la cartografía o mapa del poder⁴ (Deleuze, 1996, pp. 121 y 129).

Adosando a estos postulados, el regulacionismo de París refrenda que las regularidades o prácticas normalizadas, es decir, las formas institucionales, funjan como mecanismos mediadores del conflicto (intervenciones necesarias para favorecer la productividad, en función de un régimen de acumulación). Estas mediaciones, en su conjunto, garantizan que las tensiones inherentes a la lógica capitalista sean canalizadas de modo tal que desemboquen en una configuración coherente y estable, que asegure la compatibilidad de las acciones de los distintos actores (Aglietta, 1998). Las instituciones apoyan la reproducción de los ciclos, estructuras, jerarquías, asegurando la compatibilidad de las decisiones descentralizadas, tomadas por los distintos actores a lo largo del tiempo (Gajst, 2010).

Expuestos en apretadas líneas, los enunciados previos tiene potencial para traerse al ámbito de lo laboral-académico, pues, en efecto, los DD adquieren ahora un mayor nivel de sofisticación; por su sustrato científico-disciplinario, se respaldan en saberes especializados y comprobables que devienen en tecnologías; tecnologías de control. Son estas componente medular del engranaje o trama regulatoria que marca el rumbo del quehacer científico y docente en las universidades.⁵ Pero

⁴ Aquí, la concepción de poder es un tanto democrática al asumirse que existe una multiplicidad de *poderes* de diferente rango; *poderes sociales* que también tienen capacidad de incidencia relativa, pues en Foucault el poder no es atributo exclusivo de la entidad soberana.

⁵ Otro componente del engranaje regulatorio son las entidades implicadas en el despliegue de los DD.

no son elementos unitarios o simples. Cada DD es a su vez una composición compleja que reúne técnicas, preceptos normativos, fórmulas, metas, campos semánticos y discursivos, etc.

Interconectados, los DD hacen posible el control individual y colectivo de los trabajadores, en lo que atañe al apego a sus tareas; la asignación de nuevas funciones y su desempeño en éstas; el rastreo de actividades; el cumplimiento de metas y la presentación de resultados; el uso óptimo de recursos, la productividad por lapso, etc.

El esquema tiende a operar como un todo dinámico y que se retroalimenta; cuenta con sistemas de registro permanente o periódico que las tecnologías facilitan. La supervisión no es inmediata, sino de larga distancia, con información que suministran los propios sujetos de observación. Los datos y aprendizajes que captan los acervos de registro y su procesamiento son insumos que a su vez aportan nuevos saberes disciplinarios, y son el germen de nuevas tecnologías de control.

En la práctica, la observación constante (supervisión a distancia mediada por tecnología e instituciones), la socialización de los datos y la evaluación de los detalles de acuerdo a parámetros estandarizados y *normalizados* establecerán diferencias de calidad entre lo que hacen los individuos y equipos de trabajo, señalando la conducta positiva y encomiable por una parte, y sancionando la reprobable, en una marcación binaria: premio-castigo. Usos que, a fuerza de rutina, trascienden la subjetividad. A la postre, el académico deviene en un trabajador eficiente, colabora y es útil en términos de las necesidades del orden social en el que debe ser, ante todo, productivo (argumentando en la línea propuesta por Foucault).

Así pues, las tecnologías de control o DD convergen en sus propósitos, en la expectativa de generar una sinergia positiva en lo económico y conveniente en lo político. En lo económico, porque se orientan a la *normalización* de prácticas (y su concreción en formas institucionales), que apuntalarán la competencia, la productividad y la acumulación de capital; y, en términos de relaciones de dominación o poder, atinentes a regenerar un estado de cosas que ratifica estructuras y jerarquías.

La sinergia se engendra en la participación de todos los entes im-

plicados en el despliegue de los DD, desde los que actúan en un plano de autoridad, hasta los propios trabajadores; sin pretender que la dinámica que se genera sea llanamente positiva o tersa (ausente de contradicciones y reacciones). Empero, al desahogarse las tensiones o conflictos de manera atomizada con salidas puntuales, administrando el descontento, se salvaguarda la estabilidad del conjunto, su coherencia como sistema.

I.3. La trama: planos de intervención y entidades implicadas

Los DD que rigen el trabajo académico y que conforman esa trama compleja y dialéctica gravitan en tres planos, definidos por su ámbito de intervención o alcance. En *el plano macro*: cuando su proyección e incidencia alcanza todo el territorio del país o lo trasciende, como es el caso de los instrumentos internacionales en materia educativa o científica que suscribe o adopta el gobierno nacional. Los DD macro circulan por conducto de documentos programáticos, por cánones de comportamiento a seguir, por normativas de aplicación general, por fórmulas burocráticas e incluso por lineamientos técnicos, despojados presuntamente de intencionalidad política en su diseño. Su dispersión emana ordinariamente de una instancia formal centralizada y se irradia a otras puntualmente reguladas también en sus actividades y metodologías; proceden verticalmente. Asimismo, las ordenanzas gravitan a nivel de campos semánticos, retórica y discursos de claro contenido axiológico que perfilan lo deseable y decretan un *deber ser*.

Las instancias que dictan y supervisan el cumplimiento de estos preceptos se sitúan jerárquicamente sobre otras —a manera de pirámide— para fijar estándares, premios, sanciones y procedimientos estrictos para acceder a los modelos ideales en diferentes escenarios. Las instancias de evaluación o certificación son eventualmente externas a las estructuras gubernamentales, pero igualmente están investidas de autoridad académica o profesional respecto al sector que organizan y dictaminan. Esta institucionalidad no escapa, sin embargo, a

la discrecionalidad y a las prácticas informales. Aquí se sitúan las políticas estatales de corte sectorial, educativo, laboral, fiscal, científico-tecnológico, financiero, salarial, entre otras, con todas sus normativas y aspectos operativos. Otros de fácil identificación en este nivel, son los mecanismos de evaluación y sistemas que convergen en la validación de competencias, así como los programas de reconocimiento y estímulos a la productividad, como el Sistema Nacional de Investigadores o los recursos federales orientados a recompensar al desempeño docente. Menos evidentes pero de enorme influencia son los esquemas de aseguramiento de la calidad o de estratificación profesional; los escalafones salariales centralizados; las bolsas financieras para proyectos administradas por instancias federales; las prioridades que dictan las agendas de investigación; los concursos para diversos fines como equipamiento u otros recursos de trabajo; las directrices para organizar equipos de trabajo; los mismos criterios de asignación del presupuesto público, entre muchos otros. Esta categoría de tecnologías de control que se despliega en el plano macro, dada su cobertura y la enorme influencia que tienen en la vida académica del país, parecen opacar al resto.

En otro plano se sitúan los DD que están llamados a intervenir a *nivel meso o intermedio*, por ser su campo de incidencia sólo lo que comprende cada institución, localidad o gremio. Estos se despliegan normalmente desde las burocracias universitarias o a través de colectivos académicos o burocráticos con cierto nivel de autoridad, como son las elites de docentes, consejos institucionales o sindicatos. Son verticales y pueden gozar de relativa autonomía, pero los trabajadores tienen mayor posibilidad de incidir en su diseño y ejecución, dada su proximidad geográfica y por la existencia de mecanismos de representatividad. Como los DD señalados antes, en este nivel circulan y se procesan campos discursivos que pueden tener elementos coincidentes o contestatarios respecto a las directrices macro, pero se convienen puntos de acuerdo mediante la negociación periódica y la ratificación formal por esas instancias intermedias.

Hacen parte de este nivel los contratos laborales colectivos y sus estatutos, las normativas de acceso a las instituciones y criterios de

promoción, los procedimientos de asignación de cargas laborales, escalafones internos, esquemas de categorización y titularidad; desde las autoridades universitarias, los planes de desarrollo institucional, proyectos de planeación estratégica para postular por recursos adicionales; las normativas y prácticas rectoras de diferentes instancias organizativas de trabajadores para fines científicos, académicos, de extensión, de gestión financiera. Otros elementos de sujeción resultan ser los vínculos con entidades públicas locales, así como con otras instituciones educativas, del sector social y privado. Los gobiernos locales presentan en este plano una influencia variable, dependiendo del régimen universitario y de sus vínculos con las estructuras organizativas de las IES.

Los DD *micro u horizontales* se encuentran imbuidos o infiltrados en los espacios de trabajo, asumidos con o sin resistencia, e interiorizados a través de prácticas y procesos de socialización que se renuevan a través del tiempo. Aglutinan elementos con referentes objetivos, como los reglamentos internos y organigramas (la legalidad), las condicionantes externas de orden material y financiero (lo económico y que define la infraestructura de trabajo), y elementos de tipo subjetivo como las percepciones e identidades que comparten los colectivos. Se reproducen a través del relacionamiento informal y formalizado, entre agrupaciones de académicos, a nivel de programas educativos, centros de investigación, colegios, departamentos, laboratorios.

El registro oral o escrito del acontecer que se hace a este nivel para consignar a otras instancias, y la relatoría de acontecimientos que circula cotidianamente conllevan una supervisión entre pares que no es interpretada como tal, pero que distingue y compensa, por una parte, y discrimina y castiga, por otra. De ella derivan procesos de selección y exclusión, reconocimientos, sanciones, aislamiento en la comunicación, asignación de privilegios. Estas prácticas, que tradicionalmente seguían a una decisión de autoridad o vertical, se procesan y consuman horizontalmente.

El modo de conducirse en este nivel se apoya en fórmulas aprendidas del exterior, inducidas, impuestas a veces, moldeadas al perfil y temperamento de cada grupo. El ambiente laboral de competencia que se vive afuera y se replica adentro, si bien puede estar combinado ras-

gos de solidaridad en ambientes de trabajo más o menos armónicos, no escapa a las determinantes provenientes de los otros dos planos.

En efecto, cada colectivo encuentra sujeciones en el deber ser externo, su cotidianidad está marcada por la necesidad de recursos de trabajo, atravesada por la búsqueda de validación al desempeño individual y colectivo, por las compensaciones no salariales diferenciadas. Las actividades obligatorias de cuantificar y notificar periódicamente las acciones y el ejercicio de recursos —de *planificación, diagnósticos* y acciones correctivas— significan comparaciones constantes y, eventualmente, confrontaciones. La formación de alianzas a ese nivel opera para potenciar habilidades, trabajo, indicadores.

Estos DD que se irradian a nivel micro (micro-dispositivos de control), no hacen patentes las relaciones de fuerza (Foucault, 1980), porque paradójicamente también alimentan las identidades. La interiorización personal, a nivel de equipos de trabajo de discursos con códigos de conducta deseables, queda expresada (o se espera que se exprese) a través de fórmulas bien conocidas de visión y misión, en diagramas de fortalezas y debilidades. Estas y otras prácticas colectivas permiten a los equipos visualizarse en comunidad.

Lo anterior es fundamental, y para su observancia importa que los discursos, preceptos y dinámicas que regulan la vida institucional sean consentidos o, al menos, asumidos en los hechos como parte de arreglos que reportan beneficios a las universidades, a sus programas y al trabajador mismo. Ventajas materiales, financieras, simbólicas o de estatus; esto último radica en la adscripción a un código de valores prestigioso, susceptible de incidir en la subjetividad individual (Tello *et al.*, 2009).

Induce al consentimiento una prolongada socialización que por una parte *normaliza*, en el sentido de dictar reglas que es positivo acatar y negativo infringir. Y, por otra parte, *normaliza* mediante el establecimiento de parámetros desde los cuales el sujeto se evalúa y clasifica a sí mismo, situándose con apego a la norma o fuera de ella, y ante los resultados se plantea cambios para ajustarse a la norma. Efectivamente, la existencia de prescripciones obligatorias cumple con su función, pero no es suficiente; el consenso, la legitimidad y la subjetividad

importan. “La ley se establece como el lugar de evaluación y sanción de los individuos, pero esto no cambia las relaciones sociales de manera satisfactoria, pues prevalece el imperio del terror, en el cual el individuo cumple con la ley por temor a las represalias y no porque se considere parte del pacto social” (Sulmont, 2011, pp. 4-5).

Las entidades implicadas en el despliegue de los DD se enuncian enseguida sólo a efecto de hacer visible la trama, pues en realidad cada agente implicado aporta lo suyo a una sinergia que, no obstante, sus contradicciones y puntos de tensión, asiste a un proceso regulatorio o de control que deviene en *autoregulación* cuando el mismo sujeto observado fija sus propias metas, gestiona los procedimientos que condicionan su oficio y reporta sus resultados.

Partimos en el listado de la propuesta de Sandra Rondero (2010), quien distingue al Estado, las empresas (el capital o patrón) y a los sindicatos;⁶ tres agentes del modelo de relación laboral típico; fundamentales en el engranaje regulatorio que aquí se esboza.

El Estado se encuentra, desde luego, en sus diferentes niveles de gobierno como proveedor que suministra el presupuesto; como instancia que exige cuentas claras en el uso del recurso asignado; como autoridad, emisor de políticas y normativas, evaluador y certificador. Mención especial merecen los gobiernos locales como subsidiarios en el sostenimiento universitario: circuito más cercano de intercambio y negociación.

El sector empresarial —aparentemente externo a la dinámica institucional— figura como demandante y receptor de los productos que la universidad genera, por su injerencia en la agenda de investigación y en la definición de perfiles profesionales, y al ser beneficiaria indirecta del subsidio que implica la investigación realizada con financiamiento público.

Los sindicatos que aglutinan intereses comunes y tienen voz en la vida institucional. Interlocutores y vehículos de las trayectorias académicas.

⁶ Este modelo no corresponde, aclara la autora, a la universidad, ya que en ésta el empleador no es una figura privada ni representante del capital; pero sí parte de estas coordenadas básicas para su análisis de la regulación de las relaciones laborales en las universidades públicas, en su aspecto legislativo fundamentalmente.

micas (en coordinación con las burocracias universitarias). Otro de sus roles es la gestión de los conflictos, intervienen en la diferenciación salarial y en el cuadro de prerrogativas y prestaciones. Dependiendo de su unidad y fuerza, estas organizaciones son un canal eficaz para conducir y procesar al interior de los centros universitarios las demandas de los agentes externos a la universidad. Valle Flores (2000) refiere, en particular, a su papel en el control de calidad de los perfiles de formación y desempeño profesional.

A los tres precedentes se agregan las mismas instituciones educativas cuyas decisiones se encarnan en las autoridades y burocracias universitarias, responsables de canalizar los programas de mejora y procedimientos de acreditación, instando a los equipos de trabajo hacia los postulados de la productividad y calidad. Estas entidades están comprometidas con la rendición de cuentas al exterior y supervisando hacia adentro el ejercicio de recursos; son partícipes en la asignación de los incentivos al desempeño, en la definición de esquemas de reconocimiento jerárquico, y de coordinar la planeación descentralizada; en la colaboración y relación, a veces competitiva, con otras universidades.

Importan también los académicos en lo individual y sus colectivos, a los que nos hemos referido antes como ámbito de interacción inmediata, ahora organizados a modo de círculos de calidad y gestionando la mejora continua; a estos se les trasladan decisiones, tareas de diagnóstico y proyección, administración de recursos financieros y humanos, inspección y registro del trabajo de los pares para rendir ulteriormente cuentas de productividad (Bensimon y Ordorika, 2006).

Súmense a los anteriores las entidades extrauniversitarias, que pueden ser parte del sector público o privadas, como las instancias externas fiscalizadoras (responsables de auditorías), colegios profesionales, asociaciones, organismos supranacionales de financiamiento, organismos dictaminadores, certificadores y difusores del conocimiento, etcétera.

Y, finalmente, las instancias u organismos globales (Marginson y Ordorika, 2010) que fuera del país tienen injerencia en las orientaciones que toman las políticas universitarias y las políticas de los Estados, para las IES y otros centros de producción científica; entidades con au-

toridad financiera, hegemonía respecto a las decisiones de los Estados y referentes académicos internacionales, en posición de autoridad, que marcan pautas a seguir las definiciones de competitividad educativas y científicas.

Así pues, los DD conforman mecanismos o tecnologías complejas y en constante perfeccionamiento, que se apuntalan en la intervención de cada uno de los agentes que el proceso regulatorio convoca, desplegándose en vertical y horizontal a través de los diferentes planos arriba enunciados.

En la trama, todos los entes importan, pero no son todos iguales en su jerarquía: implicación, aporte, o intereses. El rejuego de cada uno de ellos con el resto y las interconexiones que se suscitan, compromete evidentemente relaciones de fuerza, pero los arreglos institucionales y en el plano discursivo, disimulan la supeditación de las instituciones universitarias y sus trabajadores académicos a la lógica productivista que desde la posición hegemónica se les asigna (Ordorika, 2008, p. 15).

Ciertamente, los intereses de unos y otros se expresan y se confrontan en escenarios de tensión y por momentos de crisis, pero imponiéndose al cabo en un ordenamiento —normalizado y con aside-ros disciplinarios— que sí abona a la eficacia del quehacer docente y científico. Se cumplen así los objetivos ajenos, pero asumidos por las IES en favor de la acumulación o valorización capitalista; mientras tanto, transcurre una gradual depreciación del trabajo calificado, impuesta por la necesidad de racionalizar los recursos que le son destinados.

La regulación puntual del trabajo académico es necesaria para mejor cumplir con los objetivos de la universidad, en un momento histórico donde esta última no es emplazada en su sentido social o humanista, sino como parte del engranaje económico, como se podrá apreciar enseguida.

II. La universidad como espacio productivo

A raíz de la globalización neoliberal se acentúa en las universidades su papel de generadoras de conocimiento científico básico o intangible, de ciencia con aplicaciones prácticas y de recursos humanos especializados; los tres anteriores, siempre que el mercado efectivamente se los demande. Por este énfasis se sostiene que son tratadas en las políticas estatales como *espacios de producción* o ámbitos de generación de riqueza social; creadoras de valores de uso, sí, pero sobre todo de valores de cambio, de mercancías.

Desde luego no solamente deben cumplir un rol productivo, sin embargo sí es un atributo que destaca sobre los demás desde la visión estatal, apreciándose claramente, en el caso de México, a través de las directrices política, científica y educativa en los decenios más recientes. Y, dado que el factor científico y tecnológico hoy se reconoce clave en el desarrollo de las naciones, las universidades son señaladas como agentes que pueden y deben aportar en ese sentido, toda vez que la existencia de centros de desarrollo tecnológico adscritos a la empresa privada no son una práctica extendida en el país (Acosta y Figueroa, 2011).

Apreciadas como una pieza más del engranaje económico neoliberal, a las universidades les corresponde ser eficientes; ofrecer bienes y servicios de calidad; formar profesionales competentes, y estar atentas a los cambios del contexto mercantil que les irá dictando sus necesidades. Asimismo, por cuanto son entidades que operan con recursos públicos y escasos (las instituciones públicas en concreto), la claridad en el manejo de recursos también es parte de su *deber ser*.

Tal concepto corresponde a un *modelo de universidad* diferente al que predominaba hace unas décadas, pero que ya no es nuevo por su arraigo regional y el tiempo que ha corrido desde su impulso. Un modelo universitario que justifica su pertinencia en su vínculo con la estructura productiva, ahora transnacionalizada; que planifica, se organiza y administra mejor, y que se plantea ser competente, pues de ningún modo puede abstraerse de los parámetros cualitativos que son referente en el mundo globalizado.

Como ejes del modelo universitario vigente figuran (1) la internacionalización y el compromiso de calidad; (2) su versatilidad, en el sentido de monitorear y moverse hacia las exigencias de su entorno, justificando su pertinencia desde su cercanía con el aparato productivo; (3) esquemas de organización eficientes en la producción científica y formación de recursos humanos; (4) aprovechamiento óptimo de sus activos y resultados congruentes al uso de recursos; (5) planeación y administración estricta y transparente; (6) inclinación a procurarse ingresos propios y reducir la dependencia del erario público.

Reducir costos por un unidad de producto, al tiempo que se mejora la calidad es un principio rector y condición de funcionamiento, desde que los desembolsos estatales destinados a *docencia universitaria* se calculan a modo inversiones en capital humano o de conocimientos susceptibles de ser rentabilizados; y en lo que atañe a la inversión pública, destinada a *ciencia académica* (como suele llamarse a la que se realiza en las universidades) que se concreta en bienes cognitivos apropiables como patentes o derechos de autor, los recursos deben administrarse con celo y puntualidad, exhibiendo los más resultados posibles por plazos fijos (Acosta y Aguilar, 2014). La lógica de operación y el lenguaje empresarial se implantan, como se verá enseguida, en el ámbito universitario.

Al sostener que la universidad tiende a estar emplazada en las políticas educativas y científicas como entidad económica, no se ignora que las universidades cumplan con muchas otras funciones importantes para la vida social, política y cultural, antes como ahora. Empero, la racionalidad productivista que ahora las avasalla —porque no es una opción no participar— ocurre en desmedro de su sentido social. Primero, porque soslaya su aporte al patrimonio de bienes comunes y beneficio social, al poner en el centro de sus prioridades la valorización de capital. Y, en segundo lugar, porque al juzgarse su labor en términos de costo-beneficio, se impone esta fórmula como su *modus operandi*, ocupando gran parte de su quehacer la administración de recursos escasos.

Insistir en lo anterior es preciso porque *el afán productivista que sella la pertinencia universitaria, en la actualidad, es trasladado al que-*

hacer académico y concretamente al terreno laboral. Influye en el contenido de las tareas, en las funciones a desempeñar (ya no estrictamente docentes y científicas), en el ritmo de la actividad, en la ampliación de la jornada y de las cargas, en los términos de contratación y, finalmente, en la calidad de vida fuera del espacio de trabajo, porque tiene impacto en el tiempo de vida y salud del trabajador.

Puesta al desnudo la condición salarial del académico, no es difícil rastrear el proceso de precarización de su oficio, no obstante lo especializado de su actividad, y que ésta no sea eminentemente física sino intelectual, y la naturaleza peculiar de espacio en que se desenvuelve.

En su singularidad, el trabajador académico se subordina también al capital global y pierde el control de su proceso productivo y creativo. Lechuga y Ramos (2016) han señalado ya la pérdida de control de la materia de trabajo académico identificando las siguientes vías:

- a) La nueva división internacional del trabajo y del conocimiento que nos impone criterios y tareas segmentadas y subordinadas, acordes con el interés de las potencias hegemónicas y sus centros de gestión de la ciencia y la tecnología de punta, provocando una depreciación de nuestro trabajo.
- b) La vigencia en la educación superior de perspectivas científicas y pedagógicas, caracterizadas por la rigidez disciplinaria, el estancamiento teórico y metodológico, y la división artificial de las actividades de docencia, investigación, difusión de la cultura y extensión, que las hace perder actualidad y pertinencia, al alejarse de referentes hoy fundamentales como los de la complejidad, la incertidumbre, la interdisciplina y la interculturalidad, y debilitar con ello su impacto en el aprendizaje significativo de los educandos y en el diseño de alternativas de desarrollo científico y cultural de la nación.
- c) La progresiva privatización del sector educativo, que incentiva la mayor precariedad laboral del trabajo académico en las instituciones públicas, y amplía el panorama de una educación de baja calidad, a pesar de los discursos de excelencia que manejan los

gobiernos de los últimos decenios, lo cual contribuye a acrecentar la pobreza material que ya de por sí afecta a la mayoría del pueblo mexicano.

- d) La pérdida de la capacidad de acción política y de negociación de los trabajadores académicos y de sus sindicatos, para contener los efectos perniciosos en la regulación laboral de los contratos colectivos, de tal manera que ahonda aún más la desmoralización y la apatía de los profesores del sector, y deja en manos de las burocracias y de los tecnócratas, incrustados en el aparato de Estado, las decisiones que determinan el marco legal de la materia de trabajo y de la estabilidad laboral, etcétera (Lechuga y Ramos, 2016, pp. 74-75).

En suma, el docente-investigador universitario experimenta, como ocurre al resto de los trabajadores en fase histórica del capitalismo, la flexibilización que gradualmente deprecia su trabajo y que se manifiesta en el estancamiento de su salario, sobre todo pero no solamente. La tendencia a la desvalorización del trabajo científico opera, como el capital lo hace, sin límites de fronteras (Santos, Muñoz, *et al.*, 2015). Y, para explicar cómo es que el proceso se nutre con la participación activa y desde la subjetividad de los propios afectados, conviene tener presentes los dispositivos disciplinarios evidenciados en la primera parte de este documento.

III. La regulación laboral en la práctica

La producción de nuevo conocimiento básico y aplicado corre a cargo, en México, de los investigadores universitarios principalmente. Se hará abstracción en lo sucesivo de esta actividad, la *ciencia académica* (Vessuri, 1994), omitiendo hasta donde sea posible la labor docente, aunque sabemos se encuentran estas dos actividades por lo común vinculadas.

Recordemos antes que en el país, y en general en Latinoamérica, las IES son un agente clave en la producción de conocimiento, toda vez

que en la región los centros de desarrollo científico y tecnológico articulados a las empresas, o bien los núcleos de investigadores adscritos a la iniciativa privada, tienen todavía una presencia reducida. Es así que la generación de ciencia básica y aplicada se realiza, sobre todo, en instituciones universitarias; es ahí donde se concentra el mayor número de investigadores.

El Centro Interuniversitario de Desarrollo ratifica este panorama en los últimos años para toda la región latinoamericana, a pesar de los esfuerzos de política pública por parte de los Estados del subcontinente encaminados a modificar tal condición. Ello implica que el grueso de la producción de conocimiento, registrada y reconocida a nivel internacional, descansa en un pequeño sector de *universidades de investigación*, mientras las más de las IES universitarias combinan la generación de nuevos conocimientos con la actividad docente (Arechavala, 2011). Así las cosas, del total de las IES latinoamericanas, sólo una fracción no superior al 3% figura en la categoría de universidades de investigación, que coexisten con un 7% de universidades que, entre otras funciones, también hacen investigación (CINDA, 2010).

En México destacan por sus indicadores científicos la Universidad Autónoma de México (UNAM), el Centro de Investigación y de Estudios Avanzados (CINVESTAV), la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto Politécnico Nacional (IPN), el Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición y el Instituto Mexicano del Petróleo. Ello ratifica en los hechos que las universidades públicas realizan la parte más significativa del trabajo científico en el país. Se estima que su aporte a las cifras nacionales ronda el 80% (RICYT, 2010) y que está a cargo de un número creciente de investigadores universitarios, empadronados en instancias federales. Desde la década de los noventa, los reconocimientos del Sistema Nacional de Investigadores se elevan sustancialmente cada año; un dato duro y positivo en cuanto evidencia el crecimiento de la masa crítica de científicos que, sin embargo, trabaja en condiciones de presupuesto limitado. Esta restricción presupuestal, siendo parte de la historia de la ciencia nacional, toma un matiz distinto a raíz de las políticas de racionamiento financiero a las universidades.

Desde principios de la década de los setenta, cuando en México se desprendieron las políticas científicas de las estrictamente educativas, las universidades han estado en el foco de los proyectos de construcción de un sistema de investigación nacional. Es parteaguas la creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Hasta ese momento, la Dirección General de Investigación Científica (organismo que precede al CONACYT) fue parte del sector educativo y que, con dicha definición, se hizo explícita la toma de conciencia del gobierno mexicano del rol estratégico de la ciencia. En aquellos años ya se reconocía mundialmente que las naciones debían resolver sus problemas apoyadas en el conocimiento que aporta la ciencia. Los análisis de organismos internacionales eran contundentes al demostrar que la inversión en estudios científicos y en fortalecer las capacidades tecnológicas tiene un impacto efectivo, en el auge económico de los países (Pino y Drucker, 2006).

Hacia los ochentas, con la crisis que experimenta el país, se frena parcialmente el impulso científico de la década anterior, pero no las pretensiones de asentar una base de investigadores nacionales pese al ajuste de presupuesto y a la revisión de las prioridades en el marco de las políticas de estabilización. Así, incluso en la época de mayores restricciones, el CONACYT sostuvo apoyos para programas de investigación, financiamiento de proyectos a través de concurso y partidas, para la formación de nuevos científicos en centros nacionales y del extranjero.

Empero, la crisis sí tuvo impacto negativo en el salario real de los trabajadores de la ciencia; de ahí que la creación del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) haya sido interpretada como una estrategia de contención a la fuga de cerebros, instaurando un esquema de ingresos fragmentado, constituido por una parte fija y segura, otra variable y condicionada, vinculada esta última a cuotas de productividad y asignada a través de la fórmula estímulo-recompensa.

Con el paso del tiempo, el esquema de ingresos fragmentados se encuentra normalizado como mecanismo disciplinario y es pieza clave del esquema de aseguramiento de calidad en la labor científica. Actualmente, el principal instrumento de acreditación individual de cali-

dad en el desempeño científico y tecnológico es el Sistema Nacional de Investigadores, dando lugar a la formación de una élite a la que, sin duda, una mayoría abrumadora de investigadores quiere pertenecer por razones económicas y de prestigio. Las universidades mismas encuentran en esta certificación una vía para allegarse recursos extraordinarios. En el SNI, la calidad se valora a través de variables como la dedicación a la labor científica y docente, su contribución en la formación de recursos humanos, actividades de vinculación y, sobre todo, un número determinado de productos recientes como publicaciones en revistas indexadas nacionales e internacionales, libros en editoriales de prestigio, patentes, etc. También se valora el impacto de esta producción por el número de citas en revistas de corriente principal.

Por su parte, el Padrón Nacional de Posgrados de Calidad —que ha evolucionado desde su creación en 1990— cumple la función de certificar, a través de Comités de Pares Académicos, la competitividad de programas educativos de especialidad, maestría y doctorado, avalando que la formación de los estudiantes de estos centros es de excelencia y pertinente. Ambos programas (SNI y PNPC) son elementos del régimen de control de la calidad del quehacer científico universitario, en un esquema que da seguimiento estricto a sus tareas sustantivas. El régimen opera a nivel de los investigadores en lo individual y de los centros académicos que forman a los nuevos hacedores de ciencia. Mas, la cultura de la evaluación y de la rendición de cuentas también implica a las instituciones desde las políticas educativas, como un dispositivo disciplinario, paralelo y complementario.

Las exigencias del uso óptimo y eficiente de todos los activos de entidades públicas, que otrora operaron con relativa autonomía, aparece como legítimas en un contexto de presupuesto estatal limitado que debe asignarse de manera selectiva. Y si deben rendirse cuentas precisas del destino del financiamiento es en atención al principio de responsabilidad pública, aplicable a todos los que se benefician con recaudaciones fiscales. Por otra parte, una mejora en los indicadores de desempeño y en la asignación racional y transparente del gasto público es valiosa para la sociedad y motivo de reconocimiento para los organismos evaluadores y acreditadores de las Instituciones de Educa-

ción Superior. Sobre esta base es que se gana el derecho a fondos extraordinarios en la siguiente oportunidad.

Lo anterior ratifica que el compromiso que ya no estriba en la eficacia social de las instituciones, sino en su eficiencia interna o viabilidad como unidad económica, a modo de un establecimiento mercantil o empresa productora de bienes y servicios que opera con solvencia y resultados cuantificables. La eficiencia pasa a ser el parámetro que permite estimar el costo-beneficio que representa financiar o no a determinados centros de investigación, proyectos o programas académicos. A nivel de las instituciones de educación superior, el Programa para la Normalización de la Información Administrativa y Financiera (PRONAD) se propuso construir un sistema de información a partir de indicadores de desempeño, aplicados a la administración financiera y a la gestión académica, con base en costos unitarios.

Tras lo mencionado, está el hecho de que se introduce una nueva función al trabajo universitario: el de la vinculación. Ahora las investigaciones se someterán no solo a lineamientos de instancias oficiales que proporcionan el recurso, sino también a los requerimientos del mundo de los negocios, que penetra en el escenario académico en la medida en que se convierte en una fuente para costear sus actividades y para colocar a los actores en una mejor calificación.

El *aseguramiento de la calidad* implica la gestión institucional, que para ser evaluada en positivo debe ser eficiente y transparente; pasa por los grupos de investigación o de docencia (organizados en programas educativos) y llega hasta los académicos, en su rol de productores de conocimiento y proveedores de servicios educativos. El marco operativo de las políticas de desempeño docente y de ciencia y tecnología, en su estructura y organización, se ha ido renovando sin alterar dispositivos como las remuneraciones diferenciadas por méritos y productividad para el conjunto de científicos nacionales, y como el seguimiento puntual del destino de los recursos de investigación en sus diferentes fondos concursables. En la búsqueda de la competitividad internacional, sus indicadores aplican por igual a colectivos que no se encuentran en circunstancias semejantes.

Véase, por otra parte, el discurso gerencial y las estrategias organi-

zacionales que han trascendido al manejo de los recursos humanos en las universidades: el paradigma de la *gestión de calidad total*, que en fechas recientes se ha trasladado con escasas variantes al terreno académico, asume como punto de partida que el trabajo científico puede ser dirigido y administrado como otras actividades laborales, específicamente, como las del sector de la transformación y del ramo de los servicios. Su contenido plantea que las empresas son organizaciones orientadas a las necesidades del cliente o usuario; a él se subordinan todas sus actividades desde el primer momento, por eso es importante que se tenga clara la visión, la misión, los valores y la estrategia de trabajo. Se estima que para lograr una mejora cualitativa de los productos y servicios, de modo que puedan satisfacer las expectativas del cliente-usuario, conviene movilizar los recursos humanos en la lógica del libre mercado, esto es, en el plano de la competencia.

El aumento en la productividad del colectivo viene como efecto mediato de aplicar el método de reconocimiento y recompensa al trabajador individual por sus resultados; mismos que se confrontan con los del resto de los obreros para mostrar que en condiciones semejantes se puede hacer más y mejor. La recolección de datos y las evaluaciones periódicas de metas son la mejor vía para el perfeccionamiento de las tareas empresariales. Ello requiere del conocimiento de las necesidades expresas o implícitas de los clientes-usuarios y de su evolución. Mediante la planeación estratégica común, la instauración de equipos de trabajo con sentido de pertenencia, el establecimiento de metas compartidas, la promoción de liderazgos y los ejercicios de retroalimentación (*benchmarking*) se genera un ambiente de mayor implicación (o compromiso) del trabajador en los objetivos de la compañía.

En este entorno organizacional, la calidad es el resultado de los esfuerzos inteligentes, concentrados e integrados de toda una organización. Para atender a los cambios externos (de la demanda), ante la incertidumbre de los mercados, es necesario ser flexibles en los procesos de trabajo y en los productos. Ya se ha señalado que, en este modelo de gestión empresarial, numerosas responsabilidades de orden e importancia diversa, como planificar, ejecutar, evaluar, reiniciar los pro-

cesos, gestionar recursos, rendir cuentas, supervisión de pares, se transfieren al último eslabón de la cadena laboral: quien recibe en gran medida el peso de sacar adelante el producto y debe responsabilizarse de la calidad del mismo. Incluso se convierte en el gestor de los recursos, insumos o medios con los que ha de realizar su labor.

Con esta carga laboral y de responsabilidades estratégicas, se ratifica que —a diferencia de las formas clásicas de organización de recursos humanos, que apelaban a una supervisión estricta y directa en el lugar de trabajo, de índole vertical sustancialmente— el nuevo ordenamiento laboral no se apuntala en mecanismos de fiscalización o disciplinarios tradicionales (si bien no los abandona del todo), ya que el trabajador se encuentra motivado; motivado en el sentido de que tiene la expectativa de que a mayor esfuerzo corresponde mayor recompensa.

Tanto la naturaleza prescriptiva de los componentes del paradigma de control de calidad total, como su carga axiológica marcadamente individualista, operan en favor de la eficiencia (como posibilidad de hacer más con menos y en el menor tiempo posible). La productividad se asume como un reto personal y frente a los pares, eximiendo de la necesidad de dispositivos de vigilancia o inspección *in situ*. En el caso de la actividad académica y científica, la normatividad federal, los estatutos y compromisos institucionales, los dictámenes de organismos evaluadores, las resoluciones de entidades de financiamiento, las fórmulas de política pública, entre otros, conforman un esquema de regulación y administración que sin ser disciplinario en un sentido tradicional, sí es coercitivo: ignorarlo o no alinearse a sus directrices conlleva una sanción. Por supuesto, la violencia del ajuste laboral hacia mayores exigencias y el condicionamiento salarial no se manifiestan como tal, sino como sana competencia.

Por otra parte, y esto resulta clave para la subjetividad individual y para la identidad colectiva del investigador universitario, las políticas y normativas se proyectan invocando a valores liberales muy apreciados en el tiempo que nos tocó vivir: el bienestar personal, la distinción profesional y el prestigio social. Con este ordenamiento empresarial se espera que el empleado esté profundamente comprometido con cada una de sus funciones dentro de la empresa y con la empresa misma,

incluso más allá de sus destrezas físicas, de su calificación profesional y de su jornada de trabajo.

El desempeño óptimo conlleva desplegar en la arena laboral todas aquellas cualidades que favorezcan la interacción social; competencias comunicativas y lingüísticas; capacidades emocionales o afectivas; ideas creativas; iniciativas de mejora y recursos intelectuales variados. Para ello, el trabajador debe comprometerse en el cumplimiento de su trabajo y asumirlo como su propio interés. Por eso pasa a ser un asunto de primer orden que las organizaciones empresariales definan con claridad su misión, visión y valores, y que logre la alineación voluntaria del trabajador.

Se observa, a fin de cuentas, que a través de los dispositivos disciplinarios múltiples se ha logrado que los trabajadores se autoimpongan no solo obligaciones de hacer sino también de modos de ser, concretándose la autoregulación, sin omitirse al cien por ciento la regulación vertical. La autoregulación por disciplinamiento de la fuerza de trabajo calificada penetra horizontalmente por medio de los procesos de subjetivación y apropiación de valores que promueve el management, en tanto tecnología del yo (o gestión del interés individual). El *management* define y promueve modos de ser en el trabajo, subjetividades con características específicas, que establecen la matriz en la cual los sujetos realizan prácticas por las que regulan su conducta no solo en el nivel colectivo sino también en el individual. El objetivo de estas acciones, entonces, consiste en lograr la formación de una subjetividad funcional a la consolidación del proceso de producción de valor en el capitalismo (Zangaro, 2010).

Así pues, la gestión de la calidad total (como otras formas de administración de la fuerza de trabajo), en tanto prescripciones y códigos de conducta impuestos para inducir mayores rendimientos individuales y del conjunto, tiene el propósito de reorganizar los procesos de producción para los fines de la empresa, en primer término, y de la valorización de capital, ulteriormente. Ocurre en cualquier rama de la actividad económica; mas aquí la cuestión es que el quehacer científico difícilmente es una labor a la que sea posible imponer tiempos, ritmos o cuotas.

Pese a ello, estos son los principios que inspiran la organización del trabajo en el plano de la investigación académica. Significa, entre muchas otras cosas, que los compromisos de productividad, calidad y eficiencia deben ser asumidos individualmente por los científicos y enseguida por sus grupos de trabajo.

Desde esta concepción corresponde al cuerpo de investigadores hacerse cargo de la gestión de financiamiento para investigación, publicaciones o actividades de intercambio científico; realizar ejercicios de diagnóstico y planificación; rendir cuentas puntuales de sus actividades, gastos, planes y logros; elaborar informes periódicos para diferentes instancias externas, y un sinnúmero de tareas no académicas ni estrictamente científicas, pero de las que depende no solo una proporción de sus ingresos vinculada a la productividad, sino también que disponga o no de los recursos de trabajo más básicos (insumos, viáticos, personal de apoyo, equipo, etc.). Las tareas mencionadas, sin ser sustantivas, pasan a ser urgentes e imprescindibles de realizar, de no hacerlo el científico no tiene asegurada la base material (o medios de producción) con que habrá de realizar sus actividades si el mismo no se los procura. Y de la lógica oficial se sigue que si no se los procura y se los gana de las diferentes bolsas concursables, es porque no se los merece.

Una vez más se evidencia que en el marco del nuevo modelo de universidad, donde esta tiene un énfasis productivo, se altera la concepción y contenido del quehacer científico se modifica asimismo la escala de prioridades en términos de los problemas de que deben ocuparse sus científicos y académicos. Lo que se espera de estos es que, sin dejar de hacer su labor propiamente productiva y creativa y sin desatender la formación profesional y de nuevos investigadores, asuman tareas burocráticas, variadas, que incluyan la búsqueda de los recursos básicos para que la universidad pública siga funcionando. Si esto último no ocurriera es porque la universidad no es pertinente, en el sentido liberal y no social del término, al no haber logrado una vinculación adecuada con el sector productivo, y por lo tanto, no se justifica seguir aportando a su sostenimiento.

Conclusiones

1. El compromiso de la exposición previa fue mostrar una ruta teórica que aportara una visión integral de qué ocurre hoy en la academia universitaria, específicamente en lo que atañe al terreno laboral.
2. Se sostuvo de inicio que, tras varias décadas de cambios en las universidades, en medio de un ambiente económico competitivo que se apropia de todas las áreas de la vida social, se erige y afianza un andamiaje regulatorio —como trama compleja y dialéctica— que disciplina al trabajador académico para lograr de él un aporte mayor a la valorización de capital.
3. Ese entramado regulatorio dispone el *ordenamiento* del quehacer científico y docente, porque organiza actividades, define modelos de ser y actuar, los institucionaliza y legitima discursivamente. También porque ordena en el sentido de que dicta prioridades y las impone como interés colectivo, superior e inquestionable, por lo que hay una convergencia de esfuerzos en la lógica de la eficiencia y para las necesidades de acumulación.
4. La trama es sólida y sofisticada por la naturaleza peculiar de sus componentes: los *DD* o *tecnologías de control*. También lo es por los planos o dimensiones en que se despliega (macro, meso y micro); alcanzan una cobertura amplia, vertical y horizontal, así como por el conjunto de entes que la dinámica interpela e implica. Es así que múltiples entidades, de hecho todas las participantes, avalan y reproducen desde su lugar los *DD*. Lo hacen a través de políticas, fórmulas administrativas, prácticas, valoraciones, etc., aun cuando no les sean favorables.
5. Los *DD*, elementos primordiales del entramado regulatorio, son composiciones complejas que provee el saber científico acumulado. Articulan conocimiento básico, experimentación, procedimientos, técnicas, prototipos, proyecciones, entre otros, conformando *tecnologías*, es decir, *saberes con aplicaciones prácticas*. Estos recursos apoyan el ejercicio de poder político y económico; es la consistencia de estos, su complementariedad e interacción lo que da fortaleza al conjunto.

Por su sustrato científico, los DD no pueden ser estáticos, deben renovarse y para ello se nutren de sistemas de registro que monitorean desde los datos que el propio investigador aporta, desde el cumplimiento de estándares, los desvíos de las metas, y aportan información suplementaria que se traduce ulteriormente en nuevos saberes y dispositivos, destinados a afianzar o renovar de ser preciso los nexos de subordinación.

6. Con el concurso de todos los agentes involucrados y con su despliegue a manera de retícula, los DD conforman una andamiaje regulatorio eficaz: guían colectividades, promocionan códigos axiológicos, definen patrones de conducta y los *normalizan*, premian, sancionan, excluyen, reconocen, certifican, descartan, reestructuran, evalúan, supervisan..., en ese ir y venir marcan las condiciones de existencia y reproducción del trabajador en el plano material, objetivo.

Entre tanto, en el plano subjetivo, trascienden al esquema de representaciones, a las percepciones y voluntad del trabajador; penetran desde la socialización de campos semánticos, narrativas, posicionamientos frente al acontecer que los convoca, de actividades cotidianas y formulas competitivas que segregan, hasta interiorizarse una autoregulación en favor de los objetivos que le son dictados desde el exterior.

Claramente, las pautas que lo guían y aprehenden (como esa lógica competitiva) provienen de afuera y de arriba, pero se reproducen y procesan en diferentes direcciones, también lateralmente, con la participación de instituciones universitarias y extra universitarias, gremios y equipos de trabajo, menguando la capacidad de reacción o respuesta, erosionando solidaridades.

7. El control es firme y sistemático, pero no evidente en su intencionalidad; la trama no aparece nítida en cuanto a las relaciones de poder que están en juego; en los intereses, conflictos y tensiones que alberga. No exhibe su dialéctica ni sus fines. Al ventilarse las contradicciones de manera desagregada; al atenderse pun-

tualmente los nudos de malestar que se suscitan conforme se presentan; al catalogarse los problemas como situados y específicos, la estabilidad del conjunto prevalece, y el sistema se reproduce. En términos de relaciones de dominación, se ratifican estructuras y jerarquías.

8. Resulta paradójico que la ciencia, o saber disciplinario, sea el sustento de las tecnologías de control que se despliegan justamente en los espacios de producción científica; o que las estrategias colectivas de sujeción del trabajador académico (como del resto de los trabajadores) sean resultado mediato de su propio quehacer. Probablemente porque se trata de esta actividad tan peculiar; de la generación de ciencia; una labor creativa e intelectual; de trabajadores pensantes, localizados en espacios plurales y críticos, sea imperativo regularla tan puntualmente.
9. El hecho es que el trabajo académico, *asalariado* (subrayado, porque se olvida), ha perdido el control de su propio quehacer, avasallado por la lógica de reproducción mercantil. Es posible. Porque la universidad es un espacio intervenido por el capital; se le ha impuesto un nuevo modo de ser y de existir en el mundo global. Es entonces permeable, sin resistencia apenas a la precariedad que se generaliza en el mundo del trabajo.

Fuentes consultadas

- Acosta, A. (2000), “Bajo el cielo ¿protector? de la globalización. Poder y políticas de educación superior en América Latina”, *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 17, pp. 69-93.
- Acosta-Reveles, I. L. (2008), *Relaciones salariales en la agricultura latinoamericana (1970-2005). Contrastes con el mundo del trabajo urbano-industrial*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Acosta-Reveles, I. L y V. Sieglin (2013), *Trabajo científico, política y cultura en las universidades públicas*, Miguel Ángel Porrúa.

- Acosta-Reveles, I. L. y Aguilar, C. (2014), “La situación laboral en la academia: asimetrías por género en nivel de posgrado de la Universidad Autónoma de Zacatecas”, *Género, salud y condiciones de trabajo en la ciencia*, AM Editores y Clave Editorial, pp. 170-213.
- Acosta-Reveles, I.L. y S. Figueroa (2011), “Hacer ciencia en las universidades mexicanas: entre las presiones inmediatas, el bien público y la sumisión al capital”, *Transformaciones recientes de las universidades latinoamericanas. Agendas y actores en la producción de conocimiento*, CLACSO, BUAP y Universidad del Centro de la Provincia de Buenos Aires, pp. 135-165.
- Aglietta, M. (1997), *Régulation et crises du capitalisme*, París, Odile Jacob.
- Aglietta, M. (1998), “Capitalism at the Turn of the Century: Regulation Theory and the Challenge of Social Change”, *New Left Review*, núm. 232.
- ANUIES (2000), *La educación superior en el siglo XXI: líneas estratégicas de desarrollo, una propuesta de la ANUIES*, México, Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación superior.
- Arechavala, R. (2001), “Las universidades de investigación: la gran ausencia en México”, *Revista de la Educación Superior*, 30(2), pp. 118-123.
- Arechavala, R. (2011), “Las universidades y el desarrollo de la investigación científica y tecnológica en México: una agenda de investigación”, *Revista de la Educación Superior*, 40(158), pp. 41-57.
- Bensimon, E., y I. Ordorika (2006), *Mexico's Estímulos: Faculty Compensation Based on Piecework. The University, State, and Market: The Political Economy of Globalization in the Americas*, Stanford University Press, Stanford, CA, pp. 250-274.
- Bensusán, A. (2000), *El modelo mexicano de regulación laboral*, México, Plaza y Valdés.
- Boyer, R. (1986), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La découverte, París.

- Castillo, J. J. y P. Moré (2016), “Por una sociología del trabajo académico: la precarización del trabajo de enseñar e investigar en la Universidad”, *Sociología del trabajo* núm. 88, pp. 7-26.
- Centro Interuniversitario de Desarrollo (CINDA) (2010), *El Rol de las Universidades en el Desarrollo Científico y Tecnológico. Educación Superior en Iberoamérica, Informe 2010*, Santiago de Chile, CINDA/Universia.
- Cordero, A. (2009), “Regulaciones del trabajo en la docencia universitaria en la carrera de psicología desde la perspectiva de los Derechos Humanos”, *Fundamentos en humanidades*, núm. 20, pp. 55-66.
- Deleuze, G. (1996), *Conversaciones 1972-1990*, traducción de José Luis Pardo, Edición electrónica Letra E.
- Deleuze, G., H. L. Dreyfus, M. Frank, A. Glucksmann, J. A. Miller, y R. Rorty (1999), *Michel Foucault, filósofo*, Barcelona, Gedisa.
- Feldfeber, M. (2007), “La regulación del trabajo docente: un análisis crítico de la agenda educativa en America Latina”, *Educ. Soc. Campinas*, 28(99), pp. 444-465.
- Foucault, M. (1969), *L'archeologie du savoir*, trad. A. Garzón, París, Gallimard, Siglo XXI.
- Foucault, M. (1975), *Surveiller et punir*, trad. A. Garzón, París, Gallimard, Siglo XXI.
- Foucault, M. (1980), *Microfísica del poder*, Madrid, La Piqueta.
- Fraser, N. (2003), “From Discipline to Flexibilization? Rereading Foucault in the Shadow of Globalization”, *Constellations*, 10(2), pp. 160-171.
- Gajst, N. (2010), “The French Regulation School: A Critical Revision”, *Visión de Futuro* 1(13), pp. 1-16.
- Galaz Fontes, J. F., y M. Gil Antón (2009), “La profesión académica en México: Un oficio en proceso de reconfiguración” *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 11(2), pp. 1-31.
- Gil Antón, M. (2006), “¿Una nueva época? Notas en medio de la turbulencia”, *Universidad e investigación científica*, pp. 73-84. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/clacso/>

index/assoc/D1094.dir/universidad.pdf#page=68

- Grediaga Kuri, R. (2006), “Las políticas hacia los académicos en las últimas décadas. Cambios en la regulación de las trayectorias y el sistema de reconocimiento y recompensas de la profesión académica en México”, *CPU-e, Revista de Investigación Educativa*, núm. 2.
- Herrera, F., y J. Melgoza (2003), “Evolución reciente de la afiliación sindical y la regulación laboral”, en De la Garza Toledo E. y C. Salas, coords., *La Situación del Trabajo en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Ibarra, E. (2000), “Los costos de la profesionalización académica en México: ¿es posible pensar en un modelo distinto?” *Encuentro de especialistas en educación superior reconociendo a la universidad, sus transformaciones y su por-venir*, 3(61).
- Ibarra, E.. (2003), “Capitalismo académico y globalización: la universidad reinventada”, *Educação & Sociedade*, 24(84), pp. 1059-1067.
- Ibarra, E. (2005), “Origen de la empresarialización de la universidad: el pasado de la gestión de los negocios en el presente del manejo de la universidad”, *Revista de la Educación superior*, 34(134).
- Ibarra, E. (2009), “Exigencias de organización y de gestión de las Universidades Públicas Mexicanas: de su pasado político a sus mercados presentes”, en D. Cazés, E. Ibarra, L. Porter (coords.), *Las universidades públicas mexicanas en el 2030*, México, CEIICH-UNAM/UAM, pp. 55-92.
- Ibarra, E., y L. Galetar (2010), “Evaluar y Castigar”, *Memorias del X congreso retos y expectativas de la universidad*. Recuperado de www.congresoretosyexpectativas.udg.mx/Congreso%205/Mesa%203/ponencia1.pdf
- Ibarra, E., (2010), *Estudios institucionales: Caracterización, perspectivas y problemas*, Barcelona, Gedisa.
- Ibarra, E. y N. Rondero (2008), “Regulación del trabajo académico y deshomologación salarial: balance general de sus ejes problemáticos” en Bertusi, G. y G. González, coords., *Anuario Educativo Mexicano: visión retrospectiva al año 2005*, México, Universidad Pedagógica Nacional /Miguel Ángel Porrúa/Con-

- greso de la Unión, pp. 569-601
- Jiménez, Y. (2007), *Reestructuración neoliberal de la educación superior y regulación del trabajo académico en México*, IX Congreso Nacional de Investigación Educativa, Mérida, México.
- Köhler, H. D. (2007), *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*, Madrid, Delta Publicaciones.
- Lipietz, A. (1988), "Accumulation, Crises and Way Out. Some Methodological Reflections on the Concept of 'Regulation'", *International Journal of Political Economy*, núm.18.
- Lechuga, M., y A. Ramos (2016), "Los rostros de la incertidumbre en el trabajo académico: Precariedad laboral y despolitización de los profesores de Educación Superior y Universitaria en México", en Guillén, Raquel, (coord.), *Perspectivas actuales del sindicalismo académico*, México, Sindicato de Trabajadores de la Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 69-78.
- López, F. (2010), "Educación superior mundial comparada e internacionalización (¿Cooperación solidaria o nuevos proveedores con ánimo de lucro?)", en Roberto Leher (comp.), *Por una reforma radical de las universidades latinoamericanas*, Rosario, CLACSO/Homo Sapiens Ediciones.
- Luengo, E. (2003), *Tendencias de la educación superior en México; una lectura desde la perspectiva de la complejidad*, trabajo elaborado para el Seminario sobre Reformas de la Educación Superior en América Latina y el Caribe, Bogotá, IESALC-UNESCO/ASCUN.
- Marginson, S. y I. Ordorika (2010), *Hegemonía en la era del conocimiento: competencia global en la educación superior y la investigación científica*, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Oliveira, D., G. Gonçalves y S. Melo (2004), "Cambios en la organización del trabajo docente. Consecuencias para los profesores", *Revista mexicana de investigación educativa*, 9(20), pp. 183-197.
- Ordorika, I. (2008), "Contemporary Challenges for Public Research Universities", *Global University Network for Innovation* (Ed) Higher Education in the World 3, Palgrave Macmillan, NY, pp. 14-19.

- Ordorika, I. (2008) “Commitment to society: contemporary challenges for public research universities” in *Global University Network for Innovation* (GUNI), ed., Higher Education in the World 3, New York, Palgrave-Macmillan, pp. 14-19.
- Pino, A. y R. Drucker (2006), “Universidades e innovación”, *Reencuentro*, núm. 45, México, División de Ciencias Sociales y Humanidades-UAM-X, pp. 70-83.
- Piore, M. (2006), “En busca de un sistema de regulación laboral flexible en Latinoamérica y Estados Unidos”, *Revista de Trabajo*, 2(2), pp. 107-114.
- Ramos, Arturo y María Teresa Lechuga (2015), “Toward a Coalition in Support of the Awareness and Identity of New Academic Workers”, *Mexican Higher Education*, núm. 18, pp. 395-404.
- Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT) (2010), *Estado de la Ciencia 2010*, Buenos Aires, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco).
- Rodríguez. Freire, R.(2017), “Ficciones académicas: imágenes de una institución en ruinas”, *Literatura: teoría, historia, crítica*, 19(1), pp. 253-286.
- Rondero N. (2010), “Nuevas configuraciones en la regulación de la relaciones laborales de las Universidades Públicas en México”, en Daniel Cazés Menache, Eduardo Ibarra Colado y Luis Porter Galetar (coords.), *Las universidades públicas mexicanas en el año 2030: examinando presentes, imaginando futuros*, México, CEIICH-UNAM/UAM, pp. 335-362.
- Rondero, N. (2000), *Modos de regulación del trabajo universitario, 1950-2000: Una aproximación desde los enfoques sobre la gubernamentalidad*, tesis para optar por el grado de maestría en Sociología del trabajo, con especialidad en la línea de estudios organizacionales, México, UAM/Iztapalapa.
- Rondero, N. (2005), *Transformación de los modos de regulación del trabajo académico en México. 1945-2000*, tesis doctoral, México, UAM/Iztapalapa.
- Rondero, N. (2007), “Impacto de las becas y estímulos en la producción

- del trabajo académico: el caso de la Universidad Autónoma Metropolitana”, *Sociológica*, núm. 65, pp. 103-128. Recuperado de <http://europa.sim.ucm.es/compludoc/AA?articuloId=743409>
- Rondero, N. (2007), *Modos de regulación del trabajo académico en las universidades mexicanas: de la regulación laboral a la académica*. Recuperado de <http://tesiuami.uam.mx/revistasuam/Denarius/include/getdoc.php?id=402&article=154&mode=pdf>
- Santos Ortega, J. A., D. Muñoz Rodríguez y M. M. Poveda Rosa (2015), “En cuerpo y alma: intensificación y precariedad en las condiciones de trabajo del profesorado universitario”, *Arxius*, núm. 32, pp. 13-44.
- Suasnábar, C. (2002), “Resistencia, cambio y adaptación en las universidades argentinas: problemas conceptuales y tendencias emergentes en el gobierno y la gestión académica”, *Fundamentos en humanidades*, 5(3).
- Sulmont Haak, Lea (2011), *La educación en la sociedad disciplinaria*. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/175993882/Sulmont-Haak-sobre-la-Educacion-en-la-Sociedad-Disciplinaria>
- Tello A., M. Dequino, H. Delbueno, C. Silvage, I. Benegas, M. Romero, J. Jofré y M. Berraondo (2009), “Trabajo docente en la Universidad. Regulaciones, Subjetividad y Sentidos, inscriptos en los ciclos de una investigación”, *Fundamentos en humanidades*, núm. 20, pp. 241-264. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3189362>
- Valle, A. (2000), *La regulación de los mercados profesionales en México: el papel de los gremios*, Congreso LASA.
- Vessuri, H. (1994), “La ciencia académica en América Latina en el siglo XX”, *REDES. Revista de Estudios Sociales de Ciencia*, 1(2), pp. 41-76.
- Zangaro, M. (2010), “El Management en el cruce de la subjetividad y el trabajo”, *Revista Herramienta, debate y crítica marxista*, núm. 44, pp. 65-77.

SOBRE LAS AUTORAS

Yolima Pérez-Capera

Economista egresada de la Universidad La Gran Colombia, maestra en Ciencia Política por la Universidad Autónoma de Zacatecas “Francisco García Salinas” y candidata a Doctora por la misma universidad. Ha participado en los proyectos de investigación “Transiciones laborales: estado del arte en sectores críticos del campo y la ciudad” (2015-2016, Zacatecas), “Ciencia para el desarrollo y la democracia” (apoyado por Conacyt, 2012-2013, Zacatecas) y “Opciones de desarrollo y calidad de vida para América Latina y el Caribe” (avalado por Colciencias GrupLAC COL0075293, Bogotá, 2011). Su área de interés es el desarrollo económico-social y, en concreto, los mercados de trabajo.

Mayra Selene Lamas Flores

Nace en Guadalajara, Jalisco; radicada en el estado de Zacatecas. Estudió la licenciatura en Psicología con énfasis en el área social, en la Universidad Autónoma de Zacatecas. Cursó la maestría en Ciencia Política de la misma institución, siendo becaria del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Se tituló de esta en el año 2017 con mención honorífica. Ha participado en eventos académicos internacionales en torno al empleo y desempleo juvenil calificado. Su actividad profesional la ha desarrollado principalmente en el periodismo como reportera de los diarios *Página 24* e *Imagen*. Actualmente se desempeña en los medios Colmena Informativa y Líderes & Negocios.

Natalye Tonche Rojas

Originaria del municipio Gral. Fco. Murguía, Zacatecas. Graduada como técnica en Desarrollo Comunitario y licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Zacatecas, obteniendo el grado

en el año 2014. Es maestra en Ciencia Política por la misma universidad, titulada en el año 2017, con una investigación dedicada a los jornaleros zacatecanos. Becaria del CONACYT para sus estudios de maestría. Realizó una estancia de investigación en FLACSO Ecuador, en el Departamento de Desarrollo Territorial Rural perteneciente al programa de Desarrollo, Ambiente y Territorio. Ha participado como ponente en congresos nacionales e internacionales, en temas de economía rural y trabajadores del campo.

Irma Lorena Acosta Reveles

Doctora en Ciencia Política por la Universidad Autónoma de Zacatecas (año 2008). Docente investigadora titular C de la misma institución. Con reconocimiento del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) desde el año 2010, actualmente nivel I. Ha obtenido el nombramiento del programa PROMEP (hoy PRODEP) a los profesores, con perfil deseable, por quinta ocasión consecutiva (2003-2018). Autora y coautora de libros y artículos de circulación internacional. Sus investigaciones abordan temas de la sociología rural y del trabajo, de historia económica agraria latinoamericana, estudios con enfoque de género y educación superior universitaria. Es líder del Cuerpo Académico Posgrado en Ciencias Políticas (CA-UAZ-076), con estatus de consolidado a partir del año 2011.

Transiciones laborales. Lecturas y tramas hacia la precariedad de Irma Lorena Acosta Reveles, publicado por la Universidad Autónoma de Zacatecas y Colofón, se terminó de imprimir en diciembre de 2017 en los talleres de Eddel Graph S.A. de C.V. El tiraje consta de 1 000 ejemplares impresos mediante offset en papel Cultural ahuesado de 90 gramos. El cuidado editorial estuvo a cargo del Departamento de Colofón Ediciones Académicas, un sello de Colofón S.A. de C.V.

