



OBSERVATORIO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO

Revista

OBSERVATORIO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO

Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe · IEALC

ISSN 1853-2713

<https://publicaciones.sociales.uba.ar/observatoriolatinoamericano/>

Volumen 4 · Número 1 (enero-junio, 2020)

La diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina: reflexiones ante la crisis del COVID-19

Facundo Lastra

RECIBIDO: 30 de marzo de 2020

APROBADO: 13 de junio de 2020

La diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina: reflexiones ante la crisis del COVID-19

Facundo Lastra
IEALC (UBA) - CONICET
facundol@hotmail.com

Resumen

En el presente ensayo analizamos el impacto de la pandemia del COVID-19 en la diferenciación de la fuerza de trabajo para América Latina. En primer lugar, exponemos las bases del proceso de diferenciación de la fuerza de trabajo que es intrínseco al capitalismo en general, estudiando las tendencias hacia la automatización, la informatización y los cambios en la esfera de la reproducción social. Luego analizamos las formas específicas que esta diferenciación toma en América Latina. Caracterizamos la crisis actual desatada por la pandemia del COVID-19 y estudiamos su impacto en nuestra región, para luego analizar sus efectos sobre la diferenciación de la fuerza de trabajo. Por último, presentamos las conclusiones.

Palabras clave: *América Latina – Crisis COVID-19 – estructura social – fuerza de trabajo*

Abstract

This article analyses the impact of the COVID-19 pandemic on the differentiation of labour-power in Latin-America. We unfold the basis of labour-power differentiation as an inner tendency of capitalism, by studying the transformation towards automation, informatization and the changes in social reproduction. We analyse the specific forms taken by labour-power differentiation in Latin-America. We assess the current crisis triggered by the COVID-19 pandemic and study its impact on our region, focusing on the effects for the differentiation of labour-power. Lastly, we put forward our conclusions.

Keywords: *Latin-America – COVID-19 crisis – social structure – labour-power*

Introducción

La crisis del COVID-19 afecta fuertemente a América Latina e impacta sobre una estructura social caracterizada por profundas desigualdades internas. La crisis sanitaria, la recesión económica y las consecuencias del distanciamiento social llevan a la región a una situación tan crítica como novedosa. Aunque aún es pronto para definir con total grado de certeza qué consecuencias tendrá la pandemia en el mediano y en el largo plazo, ya es posible delinear algunas transformaciones que están teniendo lugar en las distintas esferas de la sociedad. Una de ellas es el mundo del trabajo, que se vio completamente transformado por los cambios en la economía y en las condiciones de vida desatados por la crisis. Estos cambios en la esfera laboral repercutirán en las condiciones de reproducción de la población por un período prolongado de tiempo. En este marco, el presente ensayo teórico se propone estudiar la diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina, enfocándonos en el efecto que la crisis actual tendrá sobre ella. Dada la

novedad histórica de la crisis del COVID-19, nuestro trabajo se limita a presentar un marco hipotético para entender cuáles serán los efectos más probables de la pandemia.

La diferenciación de la fuerza de trabajo es el proceso a través del cual se establecen distintas porciones dentro de la clase trabajadora, que tienen disímiles condiciones de vida y que guardan distinto tipo de relaciones con la acumulación de capital. Es una diferenciación que tiene como fundamento la relación que guardan los/as trabajadores/as con los procesos de producción, pero que también se expresa en una mayor desigualdad en las condiciones de reproducción, de acceso a la salud y a la educación. Aquí nos proponemos dilucidar de qué modo la presente crisis causada por la pandemia del COVID-19 impactará en el proceso de largo plazo hacia la diferenciación de la fuerza de trabajo que existe en América Latina.

El ensayo se organiza de la siguiente manera. En el primer apartado analizamos los cambios en la configuración de la clase trabajadora bajo el capitalismo. Luego estudiamos las formas específicas que esta diferenciación toma en América Latina. El tercer apartado está dedicado a analizar el carácter de la crisis del COVID-19 y su impacto en nuestra región. En cuarto lugar, estudiamos el efecto de la crisis sobre la diferenciación de la fuerza de trabajo. Por último, presentamos nuestras conclusiones.

1. La diferenciación de la fuerza de trabajo en el capitalismo contemporáneo

Con la subsunción real del trabajo al capital, el modo de producción capitalista transformó continuamente los procesos de trabajo y, con ellos, las características de la clase trabajadora. El pasaje del sistema manufacturero a la gran industria capitalista se caracterizó por el desarrollo de maquinarias que buscan quitar el rol central de la destreza manual en el proceso productivo (Marx 2008). Así se redujo progresivamente el componente subjetivo de los/as trabajadores/as manuales en el proceso de trabajo, a la vez que se volvió central la organización de las máquinas basada en el estudio científico de la producción. En este marco, los/as trabajadores/as que realizan el trabajo más directo sobre el objeto sólo deben hacer ciertos movimientos necesarios para que las máquinas funcionen, ya sea trasladando la materia prima o manipulando determinadas partes de la máquina como si fuera una herramienta. Es decir que el/la trabajador/a actúa como un ‘apéndice’ de la máquina y se determinan, a partir de ella, los atributos que son necesarios para que la fuerza de trabajo forme parte del proceso de producción.

Pero la gran industria necesita también de un conocimiento científico del proceso productivo que organice el trabajo colectivo. Es decir, necesita de asalariados/as que realicen, no sólo el trabajo simple y directo sobre el objeto de trabajo, sino también el trabajo complejo sobre los medios de producción e indirecto respecto del objeto. Este aspecto fue estudiado por Marx de forma exploratoria en el ‘fragmento sobre las

máquinas' publicado en los *Grundrisse*. En ese texto, el autor describe la pérdida de centralidad del trabajo simple ante la emergencia de relaciones intersubjetivas basadas en el intelecto. Con el desarrollo de las fuerzas productivas, sostiene Marx, el trabajo científico pasa a ser el principal elemento que estructura la producción global. El nuevo pilar de la creación de riqueza y de la producción es el dominio de la naturaleza por parte del cuerpo social, lo cual sólo puede tomar forma en un 'individuo social', capaz de relacionarse para la creación de un 'intelecto general' en el seno de la clase trabajadora (Marx, 2011)¹.

La diferenciación entre el trabajo simple y el complejo fue característica de la gran industria desde sus inicios, pero tomó un nuevo impulso con la progresiva automatización de la producción que sucedió desde mediados de la década de 1970. Con este tipo de innovaciones las máquinas dejaron de ser guiadas manualmente, por lo que las pericias y destrezas manuales perdieron aún más su preponderancia en los procesos productivos (Coriat, 1992). Por su parte, la gran industria automatizada puso el conocimiento científico dentro del proceso de trabajo, consolidando la existencia de trabajadores/as con una educación científica. El trabajo complejo se volvió cada vez más centrado en la producción de conocimiento en sí mismo, mientras que las competencias ligadas a la creatividad, el pensamiento abstracto y la cooperación entre trabajadores/as se volvieron cada vez más importantes (Miguez, 2009).

Otro proceso que le dio un mayor impulso a la diferenciación de la fuerza de trabajo fue la informatización, en una oleada que comenzó hacia finales de los años noventa, pero que – al igual que la automatización – también tuvo su punto de inicio en la década de 1970. La informatización se caracteriza por la creación de nuevas tecnologías que funcionan a través de lenguajes de programación y que crean, manipulan y analizan información. El ingreso de este tipo de tecnologías afectó a gran parte de la clase trabajadora, modificando las pautas de trabajo y consumo mundiales (Huws y Dahlmann, 2009). Hoy en día, una parte mayoritaria de la sociedad trata con tecnologías en información y esto ha cambiado drásticamente la materialidad de trabajo sin importar su grado de complejidad.

Otra transformación de largo aliento, que a su vez se deriva de las anteriores, es la mayor predominancia de los servicios y 'bienes inmateriales' en la producción y el consumo (Lazzarato y Negri, 2001). La mayor extensión de los servicios (en detrimento de los bienes materiales) modificó la materialidad del trabajo y, por lo tanto, la subjetividad de

¹ Nos basamos aquí en la interpretación de la diferenciación de la fuerza de trabajo presentada en Lastra (2018). Allí se sostiene que la tendencia hacia la descalificación y hacia la intelectualización del trabajo se combinan contradictoriamente en el capitalismo contemporáneo, aunque usualmente se las ha interpretado unilateralmente como las predominantes de la gran industria. Ejemplo de ello son los estudios de Braverman (1974), quien encuentra una predominancia de la descalificación de la clase trabajadora, y el enfoque del posobrerismo, que señala predominancia del trabajo inmaterial (Lazzarato y Negri, 2001).

la clase trabajadora. Con ello aumentó también la importancia de los empleos en los que la relación y el trato con el cliente son claves para completar el circuito entre producción y consumo (Hochschild, 1983). En este tipo de actividades, más que un saber específico sobre la actividad en que el trabajador se desempeña, lo que se necesitan son hábitos de socialización y de habilidades lingüístico-comunicativas que se adquieren en ámbitos extralaborales.

El movimiento hacia la diferenciación de la fuerza de trabajo puede sintetizarse utilizando la propuesta de Iñigo Carrera (2008: 57 y ss.), quien identifica tres porciones de la clase trabajadora que surgieron como resultado del pleno desarrollo de la gran industria. Por un lado, la fuerza de trabajo con una *subjetividad productiva expandida* es el fragmento de la clase trabajadora que contribuye al desarrollo de las fuerzas productivas y a gestionar el carácter colectivo del trabajo. Los salarios de la porción de la clase trabajadora con aptitudes científicas deben ser capaces de reunir el valor necesario para reproducir la capacidad de ese trabajo complejo, por lo que sus ingresos son significativamente más altos, con respecto a los salarios de la mano de obra descalificada. Por otro lado, la fuerza de trabajo con *subjetividad productiva degradada* es paulatinamente desvalorizada por la parcialización y simplificación de sus tareas, y sus salarios tienden a alejarse del segmento más calificado de la clase trabajadora. Por último, la *sobrepoblación relativa* también se ve afectada por el desarrollo de la gran industria, ya que la aplicación de tecnología a la producción conlleva un aumento global de la productividad y, por lo tanto, a un decrecimiento relativo de la fuerza de trabajo total que es necesaria emplear para la producción; lo que resulta en la creación de un 'ejército de reserva' cada vez más extenso y global.

La diferenciación de la fuerza de trabajo estuvo atada en los últimos 50 años a la globalización de la producción y el consumo. Las innovaciones tecnológicas hicieron posible la relocalización de partes del proceso de trabajo en cualquier lugar del mundo, dando lugar a una nueva división internacional del trabajo (Fröbel *et al*, 1980; Starosta, 2016). Las fases más complejas de los procesos productivos se mantuvieron en los países de mayor desarrollo industrial, mientras que las secciones relativamente más simples de los procesos de trabajo se relocalizaron en el Sudeste Asiático o en Europa del Este, dando lugar a una fragmentación geográfica de la producción guiada por la búsqueda de menores costos laborales y regulaciones públicas más flexibles (Smith, 2016).

La principal consecuencia política de estos cambios fue la pérdida de poder de negociación del trabajo frente al capital. La deslocalización y la internacionalización de la producción provocaron una disminución del empleo y una amenaza para el poder de negociación de los trabajadores en los países que tenían algún grado de industrialización (Milberg y Winkler, 2013; Piore, 1998; Dörre, 2012). La expresión política de este

debilitamiento fueron las reformas neoliberales en las principales potencias industriales y el desmantelamiento del Estado de Bienestar. Ello trajo consigo la erosión de los derechos sociales relacionados al trabajo para algunos sectores de la población y el progresivo establecimiento de una estructura del empleo más segmentada y polarizada. La diferenciación de la fuerza de trabajo tuvo su expresión en un acceso cada vez más diferenciado a la salud, a la educación y al sistema de seguridad social en general.

Los cambios descritos más arriba también tuvieron un correlato en la esfera de la reproducción social, es decir, en el ámbito de la organización y distribución de los trabajos reproductivos y de cuidados. El principal cambio en la reproducción social desde la década de 1970 fue la reducción de los arreglos familiares que siguen el modelo clásico de familia nuclear heterosexual, basado en el trabajo remunerado a tiempo completo del jefe de hogar varón y el trabajo reproductivo impago a tiempo completo de la cónyuge mujer. En su lugar, aumentaron la cantidad de hogares con dos fuentes de ingresos, los hogares unipersonales y los monoparentales, planteando nuevos arreglos para la reproducción social (Baron, 2020). En estas nuevas formas de organizar la reproducción, las mujeres empezaron a participar masivamente del mercado laboral, pero mantuvieron sus responsabilidades en las tareas del hogar (Becker-Schmidt, 2010).

Asimismo, la automatización de la producción implicó una destrucción y/o simplificación de puestos de trabajo fabriles ‘masculinizados’, mientras que surgieron nuevos empleos en el sector servicios. El capital aprovechó la inequidad existente en la división sexual del trabajo para incorporar fuerza de trabajo femenina e imponer a las mujeres una diferenciación que se expresa en formas diversas: salarios relativamente más bajos para igual tarea, una ‘segmentación vertical’ que dificulta el acceso de las mujeres a cargos jerárquicos y una ‘segmentación horizontal’ que produce una sobrerrepresentación en puestos de trabajos feminizados (Rodríguez Enríquez, 2015).

El ingreso de la mujer al mercado de trabajo sin un cambio en la división sexual del trabajo generó una crisis con respecto a la organización del trabajo reproductivo, denominada por la literatura como ‘crisis de cuidados’. Las estrategias mercantilizadas frente a esta crisis resultaron en una organización dual y mercantilizada de la reproducción social, en donde las familias de mayores ingresos compran servicios para resolver las tareas reproductivas y/o contratan mujeres de familias con bajos ingresos relativos, las cuales proveen servicios, como los de limpieza, cuidados y alimentación, a cambio de bajos salarios (Fraser, 2016).

Hasta aquí describimos las tendencias generales hacia la diferenciación de la fuerza de trabajo en el capitalismo contemporáneo. En resumen, hemos señalado que la automatización y la informatización han provocado una polarización en el tipo de tareas que se realizan dentro de los procesos de productivos. Estos cambios, junto con la

instauración de una nueva división internacional del trabajo, provocaron una pérdida del poder político de la clase trabajadora, que conllevó una mayor diferencia en las condiciones de empleo y protección social de la fuerza de trabajo. Ello tuvo aparejado un aumento de la desigualdad en el ámbito de la reproducción social, transformando e intensificando las contradicciones de la división sexual del trabajo. En lo que resta del artículo estudiaremos cómo estas tendencias toman una forma específica en América Latina y esbozaremos las perspectivas para la etapa actual.

2. América Latina y su estructura social diferenciada

Las tendencias mundiales hacia la diferenciación de la fuerza de trabajo toman una forma específica en América Latina, que es una región de por sí caracterizada por una estructura social fuertemente polarizada y diferenciada. La diferenciación en la estructura social latinoamericana es anterior al movimiento originado por la automatización y la informatización descrito más arriba, ya que se produjo con el desarrollo del capital industrial nacional y la localización de capital extranjero luego de la crisis de 1930. Por ello, para entender las particularidades de la diferenciación de la clase trabajadora en nuestra región, es necesario analizar primero cuáles son los fundamentos de la especificidad del capitalismo latinoamericano.

Las economías latinoamericanas participan de la división internacional del trabajo como proveedoras de materias primas de origen minero y agrícola cuyas condiciones de producción no son plenamente controlables por la tecnología, sino que dependen de factores naturales. De ello se deriva que los/as propietarios/as de las tierras con condiciones naturalmente más favorables tienen la posibilidad de apropiarse un valor extra del mercado mundial en concepto de renta de la tierra. Esto significa que, cuando se exportan productos primarios en el mercado mundial, sus vendedores/as reciben a cambio un flujo extraordinario de valor. Esta renta no tiene por qué permanecer en América Latina, ni tampoco es acaparada en su totalidad por la clase terrateniente, sino que existen distintos mecanismos de apropiación que intervienen en su distribución hacia distintos sujetos sociales (Iñigo Carrera, 2009; Caligaris, 2017).

La segunda mitad de la década de 1930 y, particularmente, la de 1940 estuvieron caracterizadas por los altos precios de las materias primas que América Latina exporta, lo que permitió a algunos estados nacionales apropiarse parte de la renta que fluía hacia la región para su redistribución. Las transferencias de renta sirvieron como base para la expansión de pequeños capitales nacionales que producían para abastecer el mercado interno, en procesos conocidos como de 'industrialización por sustitución de

importaciones' (ISI)². En países como Argentina, México y Brasil, que tuvieron una industrialización sustitutiva más intensa, también ingresaron capitales industriales extranjeros, que alteraron significativamente la estructura económica de estos países y sus mercados de trabajo. Estos capitales extranjeros no se localizaron en la región para competir en el mercado de mundial, sino que producen para abastecer al mercado interno o, a lo sumo, el regional. La base de la acumulación de estos capitales no es el desarrollo productivo con tecnologías de punta, sino la apropiación de subsidios y transferencias con base en la renta de la tierra.

Como consecuencia de esta forma específica de desarrollo del capital, durante las décadas de 1940 y 1950 se forjaron los rasgos particulares de la diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina, en un período de intensa urbanización y aumento poblacional. Una característica singular de la industrialización latinoamericana es que la mano de obra disponible en las ciudades no pudo ser plenamente absorbida por el capital industrial, a pesar del relativo auge económico de aquellos años. Pero gracias a la expansión económica de esa época, esta fuerza de trabajo sobrante consiguió emplearse en un degradé de actividades de baja productividad, que iban desde capitales nacionales muy pequeños hasta el autoempleo de subsistencia con nulas dotaciones de capital. De esta manera, las estructuras sociales latinoamericanas quedaron signadas por la gran heterogeneidad que existe entre las distintas unidades productivas que operan en la región, que van desde pequeñas unidades productivas de subsistencia hasta capitales industriales extranjeros, pasando por un degradé de pequeños capitales locales de distintas escalas.

Distintas corrientes del pensamiento social latinoamericano identificaron los principales rasgos de la estructura social de nuestra región durante la época en que se desarrollaba este tipo de diferenciación. Raúl Prebisch sostuvo que, durante la ISI, en América Latina se producía una “congestión de mano de obra redundante”, que el autor la consideraba “característica del desarrollo latinoamericano”³. Las tesis estructuralistas de Prebisch fueron retomadas por otros/as pensadores/as de la CEPAL y empalmadas con el concepto de ‘informalidad laboral’. Desde la teoría del sector informal urbano, se afirma que las

² Se trata de procesos que no se desarrollaron con igual intensidad en todos los países latinoamericanos, pero que modificaron la estructura social de la región. En términos generales, Argentina, Brasil y México fueron las economías nacionales en donde la ISI tuvo su expresión más plena, aunque también hubo cierto grado de desarrollo del capital industrial en Chile, Uruguay y Venezuela en ese período. Si bien el resto de América Latina, y especialmente América Central, conservaron su especialización en la producción de mercancías de origen agrario y mineral, también allí existió una incipiente acumulación de pequeños capitales nacionales, pero que no llegaron a sustituir significativamente la importación de productos manufacturados.

³ Prebisch utilizaba el concepto de ‘insuficiencia dinámica’ para explicar que la capitalización de las empresas era insuficiente para emplear toda la mano de obra disponible en la región. El autor también resaltaba que la población que no lograba emplearse en las empresas de mayor productividad quedaba marginada del progreso técnico y sufría una diferenciación de ingresos: “Hay, generalmente, en las ciudades una plétora de mano de obra de muy inferiores ingresos: además de la gente desocupada, todos los servicios personales no calificados, desde el servicio doméstico hasta el ínfimo comercio callejero, así como las actividades artesanales de carácter precapitalista. Toda esta gente está al margen del progreso técnico” (Prebisch, 1971: 28).

estructuras productivas heterogéneas de los países latinoamericanos dan lugar a dos sectores del mercado de trabajo diferenciados. Por una parte, existe el sector informal relacionado con el sector tradicional de la economía, formado por trabajadores/as ocasionales, el cuentapropismo no profesional y trabajadores/as que se desempeñan en unidades productivas de muy baja productividad, generalmente realizando una producción de subsistencia. Por otra parte, el sector formal, a diferencia del anterior, está relacionado con el sector moderno de la economía, donde existe protección social, la relación asalariada es la más difundida y los establecimientos operan a mayor escala (PREALC, 1978).

Esta diferenciación estructural de la fuerza de trabajo también fue analizada por los estudios sobre la marginalidad. Desde la teoría de la ‘masa marginal’ se sostiene que, en las sociedades latinoamericanas, la ‘sobrepoblación relativa’ es tan extensa que no tiene las funcionalidades del ‘ejército de reserva’, ya que no afecta la determinación de salarios del sector moderno de la economía. Los trabajadores ‘marginales’ no cuentan con los atributos necesarios para ser empleados por los establecimientos modernos, estableciéndose una clara estratificación social entre éstos y el resto de la población (Nun, Murmis y Marín, 1968). Así se origina una ‘masa marginal’, que se autonomiza y no cumple la función de regular las condiciones de contratación de la fuerza de trabajo en activo.

La división de la economía entre un sector de productividad relativamente alta y otro sector informal-marginal genera una segmentación del mercado de trabajo, a partir de la cual personas con atributos similares pueden percibir remuneraciones divergentes por el sólo hecho de estar empleadas en sectores distintos⁴. Esta segmentación típica de las economías latinoamericanas se entrecruza con el proceso mundial de diferenciación de la fuerza de trabajo según sus atributos productivos. Mientras la porción de la clase trabajadora con una subjetividad productiva expandida se concentra en empleos del sector formal, la fuerza de trabajo sujeta a la descalificación lo hace en el sector informal-marginal de la economía, redoblando así la desigualdad dentro de la clase trabajadora.

La diferenciación existente dentro de las estructuras sociales latinoamericanas se profundizó aún más con los cambios productivos en torno al establecimiento de una nueva división internacional del trabajo. El capital localizado en América Latina no contaba con el grado de concentración, ni con la escala necesarias para internacionalizar partes de sus procesos de trabajo. Por ello, los capitales ubicados en nuestra región no dieron el salto adelante en términos de productividad que tuvo lugar en otros países con la internacionalización de la producción. Por el contrario, las economías latinoamericanas

⁴ Existe también una extensa literatura que estudia la relación y movilidad entre sectores desde la perspectiva estructuralista. Ver, por ejemplo, la compilación de Franco, Atria, y León (2007).

aumentaron el rezago productivo con respecto a la productividad media mundial y se impuso así una mayor presión sobre la fuerza de trabajo para compensar este rezago (Iñigo Carrera, 2009).

Como el capital industrial en América Latina se ha quedado aún más atrasado en el desarrollo de las fuerzas productivas con respecto a la media mundial, éste ahora necesita compensar su atraso productivo recurriendo a la superexplotación de la fuerza de trabajo (es decir, al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor), pero sin avanzar sustancialmente en el desarrollo de las fuerzas productivas. La institución de la superexplotación tomó una forma histórica con las sangrientas dictaduras militares y los gobiernos de corte neoliberal que, en términos generales, imperaron en la región desde la década de 1970 hasta principios de los años 2000.

En este contexto, se estableció como norma general para todos los países latinoamericanos un desgaste de la fuerza de trabajo, que recibe salarios menores a sus necesidades de reproducción y que fue sometida a un proceso de progresiva pauperización en el último cuarto del Siglo XX. La superexplotación no se realiza degradando a toda la fuerza de trabajo disponible, sino que toma forma mediante una mayor diferenciación de la clase trabajadora (Lastra, 2020). El segmento informal-marginal es el más golpeado por esta tendencia, ya que además de la caída en términos de ingresos, también vio afectadas sus condiciones de reproducción, debido al progresivo desmantelamiento de los sistemas públicos de salud y educación de la época neoliberal.

La diferenciación de los mercados de trabajo latinoamericanos también estuvo atravesada por las transformaciones en la división sexual del trabajo que ocurrieron desde mediados de la década de 1970 en todo el mundo. El movimiento general hacia la mayor participación de fuerza de trabajo femenina que describimos más arriba se combinó con las características de las estructuras sociales latinoamericanas. Las mujeres aumentaron su participación en el mercado laboral y, por lo tanto, aumentaron la cantidad de horas dedicadas al trabajo remunerado. También se registró una disminución de las familias que siguen el modelo familiar nuclear clásico. En su lugar, aumentó la importancia de los hogares monoparentales, siendo importante la cantidad de hogares en los que una mujer adulta convive con niños/as y adultos dependientes, encargándose a la vez del trabajo reproductivo y el mantenimiento económico (Baron, 2020).

La inserción laboral de las mujeres estuvo relativamente acotada a los sectores de baja productividad del sector informal-marginal, ya que la fuerza de trabajo femenina de nuestra región se encuentra especialmente afectada por una segmentación horizontal, concentrada en las actividades reproductivas, de cuidados y en algunas ramas del comercio (CEPAL, 1995; Arriagada 1997). En este marco, el trabajo doméstico remunerado es la mayor fuente de empleo para las mujeres en América Latina, alcanzando a un 14% de

la población femenina ocupada. Esta actividad se encuentra especialmente diferenciada en cuanto a sus condiciones de empleo y reproducción, dado que, en todos los países de la región, la legislación establece menores protecciones sociales para estas trabajadoras, llegando incluso a tener negada cualquier cobertura legal en algunos países (Blofield, 2009; Bastidas 2012).

3. La crisis del COVID-19 y su impacto en América Latina

La pandemia del COVID-19 tiene sus raíces en la intensa urbanización y globalización características del capitalismo contemporáneo. La propagación del virus SARS-CoV-2 es facilitada por la concentración de la población en grandes aglomerados urbanos, mientras que la globalización aumentó la circulación de personas y productos alrededor del mundo, permitiendo que los contagios se expandan rápidamente a todos los rincones del planeta. Esta es la singularidad histórica que hizo que una pandemia no tan agresiva ni mortal (en comparación con la peste negra del siglo XIV o la gripe española de principios del Siglo XX) pudiera desatar una crisis global de tal magnitud y en tan poco tiempo (Nievas, 2020).

Pero si bien la urbanización y la globalización permitieron la expansión del virus, la causa subyacente de la pandemia se encuentra en el ámbito de la reproducción social. Esta crisis sólo pudo haber ocurrido porque la globalización de la producción y del consumo de los últimos 50 años no tuvieron un correlato en la institución de un sistema de salud pública universal y mundial (Katz, 2020a). Al ser un sistema centrado en el lucro y no en la vida de las personas, el capitalismo se universalizó sin desarrollar un sistema de salud pública global, que mundialice la protección de la vida humana y que controle globalmente la producción y el consumo.

Distintos analistas coinciden en afirmar que la pandemia afectó a una economía mundial que ya estaba sumida en profundas contradicciones, próxima a adentrarse en un estallido originado por la sobreproducción (Harvey, 2020; Katz, 2020a) o en una nueva recesión provocada por la caída de la tasa de ganancia (Roberts, 2020). El crecimiento débil de los últimos años y los permanentes vaivenes en los precios de los activos financieros dejaban vislumbrar una crisis económica mundial en ciernes. Estas contradicciones estallaron cuando la pandemia puso en evidencia que no se podría sostener el ya de por sí bajo ritmo de crecimiento económico mundial y que el consumo se vería retraído por un período prolongado de tiempo.

América Latina se encontraba en una situación generalizada de estancamiento antes de la pandemia. La región acumulaba siete años de bajo crecimiento económico, con un promedio de 0,4% de crecimiento anual de producto entre 2014 y 2019, en lo que significó el peor lustro para la región desde la década de 1950 (CEPAL, 2020). Unos de los

determinantes del bajo crecimiento fue la progresiva disminución en los precios de los productos primarios que la región exporta y la consecuente contracción del flujo de renta de la tierra. La crisis actual complica mucho más las perspectivas en el corto y mediano plazo, dado que la pandemia provocó un colapso en la demanda mundial para muchas de las materias primas que América Latina produce.

La contracción de la actividad económica y del consumo a nivel mundial no sólo impactan en nuestra región por medio de la caída en las exportaciones. La crisis también desató una permanente fuga de capitales desde América Latina hacia sus países de origen en busca de activos de menor riesgo (el llamado *flight to quality*). Este problema, junto a la mencionada reducción de las exportaciones, provocaron un deterioro de las balanzas de pagos de los países latinoamericanos, que deberán acudir al financiamiento internacional o a una agresiva emisión monetaria, para hacer frente a los costos económicos de las medidas de aislamiento social y fortalecer los sistemas sanitarios nacionales.

América Central particularmente sufrirá la drástica reducción en la demanda de servicios turísticos, especialmente por parte de los Estados Unidos. Estas fuentes de ingresos se encontraban casi totalmente interrumpidas al momento de escribir este texto, y seguramente tardarán varios meses en recuperarse, hasta que se reabran las fronteras nacionales y se repongan las pautas culturales favorables a la realización de viajes y al esparcimiento en espacios públicos. A ello se le suma la fuerte depresión y crisis de la economía estadounidense, que impacta en la caída del flujo de remesas, de gran importancia para las economías del Caribe.

El cierre de las fronteras, el debilitamiento del multilateralismo y de la cooperación internacional también dificultan el normal funcionamiento de las cadenas globales de valor. Ello lleva a que la ya de por sí débil inserción de la industria latinoamericana en estas cadenas se vea deteriorada, con el consecuente impacto negativo en los capitales nacionales de mayor escala relativa y el capital extranjero localizado en la región que participa de esas cadenas⁵. Las empresas industriales, que generan el poco empleo protegido y formal en América Latina, se verán así fuertemente golpeadas hasta que no se reconstituyan completamente los flujos internacionales de mercancías y se reponga la demanda mundial.

En este escenario, se estima que la caída del producto de América Latina será más profunda que las registradas en 1930 y 1914, ubicando a la crisis del COVID-19 como la peor crisis en la historia moderna de la región (CEPAL, 2020). La pandemia golpeará además sobre una estructura social caracterizada por profundas desigualdades internas. Aunque la propagación de la enfermedad sea más atenuada en los países que aplicaron

⁵ Un ejemplo de ello son las automotrices de México y Brasil, que a finales de marzo ya habían anunciado el cese de actividades por la imposibilidad de importar componentes e insumos (ANFAVEA, 2020; AMIA, 2020).

medidas preventivas oportunamente, la recesión económica y las consecuencias del distanciamiento social muy probablemente dejen marcas en toda la sociedad en el mediano plazo.

4. Los efectos de la crisis sobre la diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina

Aunque aún es pronto para definir con total grado de certeza qué consecuencias tendrá la pandemia en el mundo del trabajo, ya es posible hipotetizar cuáles serán los efectos de la crisis del COVID-19 sobre la diferenciación de la fuerza de trabajo. En principio, lo más probable es que la contracción económica en sí misma implique una profundización en la diferenciación de la fuerza de trabajo en toda la región. La caída de la actividad se traducirá en un aumento generalizado de la tasa de desempleo, que a su vez determinará un empeoramiento generalizado de los salarios, las condiciones de empleo y de reproducción. De esta manera, la superexplotación encontrará un nuevo impulso, ya que los salarios de un amplio sector de la clase trabajadora – que ya tienden a ubicarse por debajo del valor necesario para permitir la reproducción social – muy probablemente se ubiquen a un nivel aún más lejano al valor de la fuerza de trabajo.

También es de esperar que el efecto de la crisis no sea igual para toda la clase trabajadora, ya que se verán más perjudicados/as quienes forman parte del sector informal-marginal de la economía. Los servicios simples que suelen ofrecerse en el espacio público (como la venta callejera o los pequeños comercios al por menor) se verán afectados por el menor tránsito de personas en la calle, producto de las medidas de distanciamiento social necesarias para disminuir la propagación del virus. Por su parte, los pequeños capitales o las unidades productivas familiares tendrán más dificultades para seguir en pie debido a su poca escala y la falta de estructura para enfrentar la caída de la demanda durante el tiempo que dure la crisis. En este escenario es esperable que la crisis se traduzca en el cierre de muchas pequeñas y medianas empresas, en especial de las unidades de producción familiar, como también en caídas drásticas de los ingresos para la fuerza de trabajo que siga empleada en este tipo de producción.

La porción de la clase trabajadora que se encuentra en el sector formal de la economía también verá afectada su reproducción, aunque con mejores recursos para enfrentar las crisis. Las condiciones de acumulación de los capitales de mayor escala estarán en peligro por la menor demanda doméstica, la contracción económica del resto del mundo y la interrupción (total o parcial) de las cadenas globales de valor. Lo más plausible es que esto se refleje en despidos de grandes contingentes de trabajadores/as o en la disminución nominal de los salarios, ambas medidas que se comenzaron a tomar a pocas semanas de aplicadas las medidas de distanciamiento social. La intervención estatal para sostener las condiciones de reproducción de esta porción de la fuerza de trabajo será central para

evitar la pérdida de puestos laborales formales, que muy probablemente no se recuperen en el mediano plazo.

La crisis del COVID-19 también intensificará algunas de las transformaciones propias del proceso de informatización del trabajo que analizamos más arriba, acentuando a su vez la diferenciación de la fuerza de trabajo. Algunas empresas son capaces de reestructurarse internamente para utilizar modalidades de teletrabajo, poniendo en práctica estrategias organizativas que muy probablemente seguirán siendo empleadas una vez que pase la pandemia. Estas nuevas formas organizativas significan una explotación redoblada de la fuerza de trabajo, excepto que sean acompañadas de un aumento de recursos para que los/as trabajadores/as tengan buenas condiciones laborales en sus hogares. La implementación del teletrabajo también debe ser acompañada por políticas públicas de conciliación entre la vida laboral y familiar, para que la venta de la fuerza de trabajo no afecte las actividades reproductivas y de cuidados. Sin embargo, en el contexto actual de crisis, resulta factible que las empresas aprovechen la coyuntura 'de shock' para evitar este tipo de medidas, y utilicen las nuevas formas organizativas para disminuir costos (como el alquiler de lugares de trabajo o los insumos de oficina), los cuales pasarán a cargarse sobre el bolsillo de los/as asalariados/as.

Pero más allá de las desventajas que pueda tener la implementación del teletrabajo, sólo las actividades de mayor complejidad y calificación están sujetas a este tipo de reestructuración, y por ello es plausible pensar que estas actividades son las que se verán menos golpeadas por la crisis de la pandemia. Los/as asalariados/as que se dediquen a trabajos informatizados, si bien deberán sobrellevar la crisis soportando los costes de la reestructuración, no sufrirán grandes pérdidas de empleo y salario, ni un empeoramiento tan profundo de sus condiciones de trabajo. Por ello, las nuevas formas de trabajo que surjan de esta crisis implicarán, simultáneamente, un empeoramiento generalizado en las condiciones de empleo y una mayor diferenciación entre el trabajo simple y el complejo. También existe otra porción del empleo formal que no tendrá la suerte de la fuerza de trabajo que realiza el trabajo calificado e informatizado. Se trata de los/as trabajadores/as del sector formal que se desempeñan realizando tareas de baja calificación en actividades que son indispensables y que no pueden detenerse en el marco de las medidas de distanciamiento social. Este segmento de la clase trabajadora se verá obligada a optar entre perder su trabajo o formar parte de grandes aglomerados de personas (en el caso de la industria), a circular por las calles (transporte, mantenimiento y pequeñas construcciones) o trabajar en lugares de alto contagio y peligro (trabajadores/as del cuidado). En estos casos, la preservación de las condiciones de vida dependerá de si los/as empleadores/as ponen en práctica las protecciones necesarias para evitar la exposición al virus por la reunión y circulación de personas.

Al ser una crisis que tiene como centro el ámbito de la reproducción social, también es esperable que las desigualdades en torno a las condiciones de reproducción se profundicen con la propagación del virus. Los/as trabajadores/as informales y marginales tienden a vivir en peores condiciones habitacionales, con un mayor grado de hacinamiento y peor acceso a servicios públicos tales como el sistema de salud y la provisión de agua potable, ambos cruciales para enfrentar la pandemia. Es por eso por lo que la desprotección social del estrato informal-marginal de la fuerza de trabajo muy probablemente se refuerce debido a sus peores condiciones habitacionales.

Otra dimensión importante de la diferenciación de la fuerza de trabajo durante la pandemia es el acceso diferenciado al sistema de salud en función del nivel de protección social de las relaciones laborales. La segmentación de los sistemas de salud en América Latina pone en peligro las condiciones de vida y reproducción de quienes tienen relaciones laborales informales-marginales. En un marco de progresivo deterioro de los sistemas de salud pública, en América Latina surgieron distintos tipos de coberturas médicas asociadas a las relaciones laborales de los/as trabajadores/as formales. Por ello, el sector informal de la fuerza de trabajo, que ya sufría desde antes una desprotección en términos de salud, se verá más fuertemente golpeado por la pandemia. Como lo señala Claudio Katz (2020b: 4): “la segmentación entre teletrabajo, actividades formales indispensables y la precarización acentúa una fractura previa, que en muchos países converge con coberturas sanitarias privadas, sindical-cooperativas o públicas”.

En cuanto a la división sexual del trabajo, las medidas de distanciamiento social llevan a redoblar los trabajos reproductivos y de cuidados dentro de las familias trabajadoras, intensificando la desigualdad a la que son sometidas las personas encargadas de este tipo de tareas, mayormente mujeres. Los cambios en el sistema educativo han intensificado la ‘crisis de cuidados’, ya que los/as niños/as deben pasar más tiempos en sus casas. Las alternativas de educación *on-line* y las propuestas de reabrir los establecimientos educativos con una menor carga de actividades presenciales implican una mayor carga de trabajo de cuidados para padres y madres. Si esto no se lleva a cabo junto con una reorganización en la división sexual del trabajo y junto con políticas de conciliación de la vida laboral y familiar, el replanteamiento en el sistema educativo para enfrentar la pandemia llevará indefectiblemente a profundizar las desigualdades también en la esfera de la reproducción.

Reflexiones finales

La crisis del COVID-19 nos exige reactualizar los distintos aportes del pensamiento crítico para entender los vertiginosos cambios que se avecinan. Sólo de esta manera podremos enmarcar la coyuntura actual en una explicación general sobre las transformaciones que

ya estaban en marcha en el capitalismo contemporáneo. Esto implica reconocer que tendencias en curso se verán profundizadas y que elementos nuevos surgirán en el marco de la crisis actual. La reflexión que presentamos en este ensayo apunta a delinear en qué sentido los efectos de la pandemia profundizarán la tendencia hacia la diferenciación de la clase trabajadora en América Latina.

Esta tendencia ya se encontraba presente en el capitalismo contemporáneo como resultado del desarrollo de la gran industria capitalista, pero tomó un mayor impulso con los cambios operados en los procesos de producción desde la década de 1970. La automatización y la informatización llevaron a un continuo proceso de diferenciación entre una porción de la fuerza de trabajo con subjetividad productiva expandida, otra con subjetividad productiva degradada y la sobrepoblación relativa. Este proceso estuvo en la base de la institución de una nueva división internacional del trabajo, que implicó una internacionalización de la producción en torno a la separación espacial entre las etapas simples y las complejas de los procesos productivos.

Para estudiar las especificidades de la diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina, se vuelve necesario estudiar las características del desarrollo del capitalismo en nuestra región y su relación con las tendencias generales recién mencionadas. La gran heterogeneidad existente en las estructuras económicas latinoamericanas conlleva a una segmentación del mercado de trabajo según el tipo de unidad productiva en la que la fuerza de trabajo se emplea. De esta manera, la diferenciación propia del capitalismo (entre trabajadores/as con distintas subjetividades productivas) y la diferenciación característica del desarrollo latinoamericano (entre el sector formal y el informal-marginal) interactúan y se ven acentuadas por la presión hacia la baja de los salarios que caracterizó a todo el período neoliberal. Como la región no formó parte del avance en términos de productividad que implicó la nueva división internacional del trabajo, el capital industrial localizado en nuestra región impuso una superexplotación de la fuerza de trabajo, que agudiza aún más la diferenciación existente dentro de la clase trabajadora. En este ensayo también señalamos que la esfera de la reproducción social resulta crucial para entender la problemática de la diferenciación. Los cambios en la organización del trabajo reproductivo y de cuidados impusieron una mayor presión sobre las mujeres, que aumentaron su participación como vendedoras de fuerza de trabajo, a la vez que conservaron las responsabilidades del trabajo reproductivo y de cuidados. Estas desigualdades toman formas específicas en el caso latinoamericano, donde la fuerza de trabajo femenina sufre una particular segregación horizontal hacia las actividades 'feminizadas' y desvalorizadas por la división sexual del trabajo.

La crisis del COVID-19 impacta sobre la estructura social latinoamericana afianzando y consolidando las desigualdades ya existentes. La gran recesión económica mundial que se

avecina impactará en la región por medio de una disminución de la demanda mundial de bienes primarios, la caída de ingresos por el turismo y remesas, las quiebras de empresas, la interrupción de las cadenas globales de valor y la fuga de capitales, entre otros factores. Aún es imposible definir cuál será la duración de este escenario y cuán profunda será la crisis. Sin embargo, todo parece indicar que la crisis del COVID-19 conllevará un empeoramiento generalizado de las condiciones de empleo y de vida, junto con el afianzamiento de la diferenciación de las clases trabajadoras latinoamericanas.

El deterioro del sistema de salud público durante el período neoliberal ha dejado desprotegidos a los/as trabajadores/as informales-marginales, que no cuentan con coberturas sociales sindicales o privadas como sí lo hacen quienes se emplean en el sector formal. Estas desigualdades se refuerzan por las diferencias que existen dentro de la clase trabajadora con respecto a las condiciones habitacionales y de vida. Las condiciones para enfrentar la pandemia son muy desiguales entre el estrato informal, los/as trabajadores/as informatizados/as y quienes realizan las tareas simples en empresas formales (actividades fabriles esenciales, la construcción, trabajadores/as del cuidado, entre otras). En este ensayo hemos analizado las distintas vías por las cuales estas desigualdades se podrán ver amplificadas.

La pandemia del COVID-19 ha mostrado una vez más que el capitalismo no tiene en el centro de su organización la vida humana, sino que es un modo de producción basado en la ganancia. Por ello, la emergencia de un nuevo virus encontró a los sistemas de salud de todo el mundo sin la preparación e infraestructura necesarias para atender las necesidades de la población. En este marco es esperable que la crisis sanitaria y económica impacte con distinta intensidad en una clase trabajadora que está sometida a un profundo proceso de diferenciación. El actual contexto reafirma la necesidad de un nuevo proyecto social que se ponga al servicio de la vida. Esto sólo puede lograrse mediante una política unitaria que contenga todas las particularidades de una clase trabajadora cada vez más heterogénea.

Bibliografía

- AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz) (2020). “Reporte de ventas de vehículos ligeros nuevos por marca en marzo de 2020”, recuperado de www.amia.com.mx.
- ANFAVEA (Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores) (2020). “Avanço da Covid-19 derruba números da indústria automotiva em quase 90% no final de março”. Recuperado de www.anfavea.com.br.
- Arriagada, I. (1997). *Realidades y mitos del trabajo femenino urbano en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Baron, C. (2020). “Aportes de la economía feminista para el análisis de la diferenciación de los ingresos y cambios en la reproducción de los hogares. Argentina (1974-2018)”. *Revista Mora*, ISSN: 1853-001X, de próxima publicación.
- Bastidas, M. (2012). *Protección social y trabajadoras del hogar en el Perú desde la visión de las protagonistas*. Lima: OIT
- Becker-Schmidt, R. (2010). “Doppelte Vergesellschaftung von Frauen”. En: R. Becker y B. Kortendiek (eds.), *Handbuch Frauen- und Geschlechterforschung* (pp. 65-74). Berlín: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Blofield, M. (2009). “Feudal Enclaves and Political Reforms: Domestic Workers in Latin America”. *Latin American Research Review*, 44(1), 158-190, ISSN: 1542-4278.
- Braverman, H. (1974). *Trabajo y capital monopolista*. México DF: Editorial Nuestro Tiempo.
- Caligaris, G. (2017). “Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo”. *Cuadernos de economía crítica*, 6, 15-43, ISSN: 2408-400X.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1995). *Panorama social de América Latina. Edición 1996*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2020). *Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar la reactivación*. Informe especial COVID-2019 N° 2, CEPAL-Naciones Unidas. Recuperado de www.cepal.org.
- Coriat, B. (1992). *El taller y el robot. Ensayo sobre la producción en masa en la era de la electrónica*. México DF: Siglo XXI.
- Dörre, K. (2012). “Finance Capitalism, Landnahme and Discriminating Precariousness—Relevance for a New Social Critique”. *Social Change Review*, 10(2), 125-151, ISSN: 2068-8016.
- Franco, R., Atria, R. y León, B. (2007). *Estratificación y movilidad social en América Latina: transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Fraser, N. (2016). “Contradictions of capital and care”. *New Left Review*, 100, pp. 99-117, ISSN: 0028-6060.
- Fröbel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1980). *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialised Countries and Industrialisation in Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harvey, D. (2020). “Anti-Capitalist Politics in the Time of COVID-19”. Recuperado de www.jacobinmag.com.
- Hochschild, A. (1983). *The managed Hart: commercialization of human feeling*. Berkeley: University of California Press.
- Huws, U. y Dahlmann, S. (2009). “Global Restructuring of Value Chains and Class Issues”. *Revue Interventions économiques*, 39, 2-22, ISSN: 1710-7377.
- Iñigo Carrera, J. (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2009). “La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional histórica dominante en América Latina”. IV Coloquio de la SEPLA, Sociedad de Economía Política Latinoamericana, Buenos Aires.
- Katz, C. (2020a). “La pandemia que estremece al capitalismo”, *Herramienta web*, 28. Recuperado de www.herramienta.com.ar.
- Katz, C. (2020b). “Confluencia de virus en América Latina”. Recuperado de www.cadtm.org.
- Lastra, F. (2018). “Entre la descalificación, el trabajo inmaterial y la intelectualización, ¿hacia dónde va la clase trabajadora?”. *Trabajo y Sociedad*, 31, 223-241, ISSN: 1514-6871.
- Lastra, F. (2020). “Superexplotación y diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina y Argentina”.

- Realidad Económica*, ISSN: 0325-1926, de próxima publicación.
- Lazzarato, M. y Negri, A. (2001). "Trabajo material y subjetividad". En: *Trabajo inmaterial. Formas de vida y producción de subjetividad* (pp. 8-15). Río de Janeiro: DP&A Editora.
- Marx, K. (2008). *El capital. Crítica de la economía política*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (2011). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858, vol. 2*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Míguez, P. (2009). "La relación formación-calificación en los procesos de trabajo. Oficio, trabajo industrial y automatización". *Miriada*, 3, 165-178, ISSN: 1851-9431.
- Milberg, W. y Winkler, D. (2013). *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nievas, F. (2020). "Sobre la pandemia y el futuro". Recuperado de www.flabian-nievas.blogspot.com.
- Nun, J.; Murmis, M. y Marín, J.C. (1968). *La Marginalidad en América Latina-Informe Preliminar*. Documento de Trabajo N° 53, Buenos Aires: ITDT.
- Piore, M. (1998). "Trade and the Social Structure of Economic Activity". En S. Collins (ed.), *Imports, Exports, and the American Worker* (pp. 257-286). Washington DC: Brookings Institutions Press.
- PREALC (1978). *Sector informal. Funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile: OIT.
- Prebisch, R. (1971). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez Enríquez, C. (2015). "Economía feminista y economía del cuidado. Aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad". *Nueva Sociedad*, 256, 30-45, ISSN: 0251-3552.
- Roberts, M. (2020). "Disease, debt and depression". Recuperado de www.thenextrecession.wordpress.com.
- Smith, J. (2016). *Imperialism in the twenty-first century: Globalization, super-exploitation, and capitalism's final crisis*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Starosta, G. (2016). "Revisiting the New International Division of Labour Thesis". En G. Charnock and G. Starosta (eds.), *The New International Division of Labour* (pp. 79-103). Leiden: Palgrave Macmillan.