

00465



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

LOS MERCADOS LABORALES FEMENINOS EN EL CONTEXTO
DE LA GLOBALIZACION: MEXICO, BRASIL Y CHILE, UN
ESTUDIO COMPARADO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

P R E S E N T A

IRMA BALDERAS ARRIETA



ASESOR: DR. ADRIAN SOTELO VALENCIA

MEXICO, D. F.

FEBRERO DE 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradezco a mis sinodales y asesor sus valiosas aportaciones dirigidas a mejorar la calidad del presente trabajo.

A las y los académicos latinoamericanos que me permitieron conocer sus trabajos inéditos y compartieron conmigo sus principales tesis.

Con todo mi amor a Esperanza, mi mamá

A Fernando, mi papá, in *memoriam*

A mis queridas hermanas, hermanos y amigas
de toda la vida

Índice

Introducción	1
Capítulo 1. Principales conceptos y discusiones en la sociología del trabajo	5
1.1. Los principales conceptos en la sociología del trabajo	5
1.1.1. Los modelos productivos: fordismo y toyotismo	6
1.1.1.1. El fordismo	6
1.1.1.2. El toyotismo	7
1.2. El lugar de la teoría de la <i>segregación ocupacional por sexo</i> (SOS)	9
1.2.1. Planteamientos sobre <i>segregación ocupacional por sexo</i>	10
La definición	10
Las causas de la SOS, según diferentes enfoques	11
La ecuación	12
La solución o la propuesta desde la teoría de la SOS	13
1.2.2. Aportes y crítica de la teoría de la SOS	15
1.3. La mujer como creadora de valor	16
Conclusión	28
Capítulo 2. La configuración de un nuevo patrón de acumulación de capital en América Latina, el caso de México, Brasil y Chile	29
2.1. El neoliberalismo, sus principales postulados y su recepción en América Latina	29
2.2. La coyuntura latinoamericana: México, Brasil y Chile	32
2.2.1. Chile: la consolidación del neoliberalismo	34
2.2.2. México: un neoliberalismo excluyente	38
2.2.3. Brasil: las novedades del neoliberalismo	40
2.3. Dependencia, extranjerización y transnacionalización de las economías latinoamericanas	44
2.3.1. La transnacionalización de lo productivo	47
2.3.2. La transnacionalización del comercio internacional	52
2.3.3. La transnacionalización del sector financiero	53
2.3.4. La variación de las remuneraciones de los asalariados como resultado del proceso de transnacionalización de la economía latinoamericana	57
Conclusión	58
Capítulo 3. El patrón de acumulación neoliberal y la dinámica del trabajo en América Latina	60
3.1. Reestructuración neoliberal del empleo	60
3.1.1. Diferencias en los procesos de trabajo entre los países centrales y los países dependientes	64

3.1.1.1. Tercerización o subcontratación: la otra cara del primer mundo	66
3.1.1.2. Incremento de la jornada y la intensidad laboral en ausencia de cambio tecnológico	67
3.1.1.3. Desplome de las remuneraciones y precariedad del consumo de los trabajadores	68
3.1.1.4. Desregulación laboral: legislaciones	68
3.2. Las condiciones laborales en Chile, México y Brasil	72
3.2.1. Especificidades para Chile	74
3.2.1.1. Los ocupados	74
3.2.1.2. Remuneraciones	75
3.2.1.3. Tipo de contrato	76
3.2.1.4. Jornadas laborales	76
3.2.1.5. Desempleo	76
3.2.2. Especificidades para México	77
3.2.2.1. Los ocupados	77
3.2.2.2. Remuneraciones	79
3.2.2.3. Tipo de contrato	80
3.2.2.4. Jornadas laborales	80
3.2.2.5. Desempleo	81
3.2.3. Especificidades para Brasil	81
3.2.3.1. Los ocupados	81
3.2.3.2. Remuneraciones	82
3.2.3.3. Tipo de contrato	83
3.2.3.4. Jornadas laborales	83
3.2.3.5. Desempleo	84
Conclusión	86
Capítulo 4. Fuerza de trabajo femenina (FTF) y estratificación de los mercados de trabajo: Chile, México y Brasil	88
4.1. La FTF en cifras	88
4.2. La FTF y sus características sociodemográficas	92
4.3. Distribución sectorial de la FTF en Brasil, Chile y México	96
4.4. Estratificación del empleo femenino	108
4.4.1. El estrato del empleo moderno	108
4.4.2. El estrato del empleo tradicional	110
4.4.3. El estrato del empleo excluyente	110
Conclusión	114
Conclusión general	115
Bibliografía	119

Introducción

La acelerada integración de la mujer a los procesos productivos en la etapa del capitalismo globalizado nos lleva a reflexionar y plantear tres preguntas: en dónde se encuentra el origen de tal incorporación, cuáles son sus condiciones de integración al trabajo y cuál su desempeño en el corto y mediano plazo.

Son éstas las interrogantes básicas que me llevaron a desarrollar una tesis que diera una explicación no del fenómeno en sí mismo, sino que pudiera recoger los elementos necesarios para conocer y entender su funcionamiento estructural.

El hilo conductor de la tesis es el empleo femenino, sin embargo, no se puede estudiar éste sin analizar el contexto en el que se desenvuelve, sin conocer los procesos económicos en los que tiene lugar.

Así como no se puede explicar el empleo precario sin saber el origen y el motivo de su existencia, pues sólo estaríamos describiendo el fenómeno sin analizarlo, del mismo modo, no se podrá dar una explicación del empleo femenino sin ver las causas que lo determinan y lo aceleran, para posteriormente analizar sus especificidades, las modalidades que adopta en relación con el contexto en el que se desarrolla y cuáles serían sus perspectivas.

La idea de elaborar una investigación comparativa entre México, Brasil y Chile surgió en razón del interés por conocer la manera cómo la reestructuración económica neoliberal incide en los mercados laborales, en particular, los femeninos. Encontrar similitudes y diferencias en los procesos de los tres países podía conducirme a conocer las causas profundas que dictan sus desarrollos particulares.

Mi investigación se ubica estrictamente en el plano del análisis de los mercados laborales femeninos. Sin embargo, considero de vital importancia la posibilidad de cruzar este estudio con los correspondientes que reflexionan sobre los fenómenos culturales, los cuales definen los comportamientos y las relaciones de los géneros, pues no son sólo los criterios económicos los

que explican la presencia de la mujer en la estructura productiva. No obstante, cabe aclarar que esas necesidades rebasan con mucho el presente trabajo.

Sostengo que la reestructuración de la economía mundial que se inició en los años 70 y que alcanzó a América Latina posteriormente ha creado una reestructuración neoliberal del empleo. Estratificó los mercados laborales en tres grandes grupos: el *estrato del empleo moderno*, el *estrato del empleo tradicional* y el *estrato del empleo excluyente*. Ahí se ubican las mujeres trabajadoras en una estructura laboral jerarquizada.

Se observan fenómenos y tendencias que nos indican que la división sexual del trabajo está cambiando, pero no en un sentido positivo como lo planteaba la utopía feminista, sino que lejos de alcanzar la equidad con el hombre expresada en mayores niveles de bienestar, la mujer se está igualando con él en el deterioro generalizado de las condiciones de trabajo y de vida de la fuerza de trabajo como un todo.

En América Latina, están compartiendo mercados de trabajo estratificados, segmentados, producto de la reestructuración neoliberal que está extendiendo el empobrecimiento de la población trabajadora.

Es por las necesidades de explicación del fenómeno que la tesis tiene la siguiente estructura:

En el Capítulo 1 presento los principales conceptos que utiliza la sociología del trabajo para abordar la problemática del empleo en Latinoamérica, tales como “flexibilidad del trabajo”, “rigidez laboral”, “nuevos paradigmas productivos”, etcétera. Empero, sostengo que éstos no tienen mucho que ver con la realidad de la mayoría de las trabajadoras latinoamericanas y que en realidad esconden otras definiciones mejor especificadas bajo los conceptos de precariedad, superexplotación, salarios de pobreza, exclusión.

También analizo y discuto el concepto de *segregación ocupacional por sexo*, toda vez que éste se limita a medir la desigualdad entre los sexos, como si ahí radicaran las causas de la problemática del empleo femenino: la precariedad, la pobreza, la exclusión. Las dos corrientes de la segregación ocupacional, tanto la neoclásica como la llamada “teoría feminista” —que tiene a fin de cuentas el mismo origen epistemológico—, se abstraen de la realidad, olvidan que el sistema capitalista se está transformando y que la distribución de las tareas entre los sexos es resultado de un proceso histórico, por tanto, es dinámica, susceptible de transformarse en el tiempo.

A contrapelo de las anteriores escuelas, en la segunda parte del capítulo me vuelco a explicar qué es lo que ha determinado el ingreso masivo de la mujer a las actividades productivas en las últimas tres décadas del siglo XX, el porqué de la feminización del trabajo en el mundo actual.

Entre los hallazgos puedo citar: las posibilidades que abre una constante innovación científica-técnica y su aplicación a los procesos productivos, las necesidades de valorización de un capitalismo más concentrador y centralizador, y los cambios culturales que han provocado una revolución de la mentalidad de las mujeres en todo el mundo, entre otros factores.

El Capítulo 2, explica la entrada del neoliberalismo a Chile, México y Brasil y cómo éste, a pesar de haberse implantado en diferentes periodos en los países de nuestro continente, conduce al mismo resultado, no importa que lo haga despacio, a veces, y en forma acelerada las más. En este capítulo destacamos los rasgos más sobresalientes y las peculiaridades que tomó en cada país el neoliberalismo. Entre sus propiedades sobresale la pérdida total de un proyecto nacional de desarrollo y la afirmación de la tendencia a la transnacionalización de las economías de los tres países.

Analizo la transnacionalización —entendida ésta como una tendencia al dominio económico de sectores estratégicos de la estructura económica nacional por parte de los grandes grupos económicos transnacionales— de los tres países en el área productiva, el comercio, la infraestructura y el sistema financiero, frente a la pérdida de autonomía de los gobiernos para definir políticas acordes con un desarrollo nacional dirigido a responder a las necesidades de su población.

En el Capítulo 3 planteo que, así como existe una reestructuración neoliberal de la economía en su conjunto, hay una forma específica de reestructuración neoliberal del empleo, constatable en la refuncionalización de las nuevas relaciones entre capital y trabajo, expresada en las reformas neoliberales de las leyes laborales, pero también en la aparición de nuevas modalidades de extracción de valor, con una agudización de la superexplotación del trabajo.

Para probar lo anterior presento las principales variables de la ocupación: estructura del empleo, remuneraciones, tipo de contrato, jornadas y tasa de desempleo en los tres países.

El Capítulo 4, subraya la relevancia de la participación femenina en las actividades productivas, su incremento constante en números absolutos y las variables que le han posibilitado incorporarse al mercado laboral, entre ellas destacan las sociodemográficas como la caída de la

tasa de fecundidad, el incremento de la esperanza de vida al nacer, la formación escolar y otros resultados como tasa de actividad y años de vida activa.

Posteriormente desgloso cómo están distribuidas las trabajadoras en los sectores de la actividad económica y destaco las actividades de mayor presencia femenina por país. Asimismo presento datos sobre sus condiciones laborales: remuneraciones, jornadas de trabajo, tipo de contratación, prestaciones y desempleo.

En la segunda parte del Capítulo defino el mercado de trabajo femenino estratificado en tres grandes bloques: el *estrato del empleo moderno*, el *estrato del empleo tradicional* y el *estrato del empleo excluyente*.

Al final, presento las conclusiones generales.

Capítulo 1. Principales conceptos y discusiones en la sociología del trabajo

1.1. Los principales conceptos en la sociología del trabajo

A pesar de que considero que el lenguaje hegemónico en la sociología del trabajo que hace referencia a los “nuevos paradigmas productivos” del capitalismo y en el que tiene un gran peso aquél conocido como de “especialización flexible” no tiene alcances mundiales, creo importante definir estos conceptos en el presente trabajo para entender de qué manera la reestructuración mundial que implicó la aplicación de dichos paradigmas —aunque de manera restringida— afecta a las mujeres trabajadoras de América Latina. Sin embargo, pienso que muchos de ellos no tienen asidero, sobre todo si hacemos una diferenciación entre norte y sur para ubicar el lugar diferenciado que tienen ahí las mujeres trabajadoras, pero este esquema se repetirá si analizamos los países dependientes en el tercer mundo, sus trabajadoras y las peculiaridades de cada realidad nacional.

Ricardo Antunes (2000:47) identifica, en la constitución de las formas de producción flexible, una combinación de varios elementos para estimular el crecimiento de las empresas capitalistas a partir de la década de 1970. Esta combinación implicó una recomposición de tres niveles: 1) la transformación de la organización de los procesos productivos, 2) la incorporación del avance tecnológico a través de modelos productivos alternativos al fordismo/taylorismo, y 3) la necesidad de controlar y derrotar a la clase trabajadora, para lo cual el empresariado puso en práctica diversas estrategias: aumento del desempleo, la creación de un ejército industrial de reserva de magnitudes mundiales, la caída de los salarios, el ataque y la desaparición del sindicalismo y la eliminación de los derechos del trabajador, que tienden a reducirse a cero.

Surgen los teóricos de la “producción flexible” que identifican este modelo productivo como una nueva forma de organización de la producción industrial adelgazada, flexible, que a su vez va a atraer a una fuerza de trabajo diferencialmente capacitada, más calificada, participativa, multifuncional, polivalente. En este paradigma destaca el modelo japonés: el modelo toyota.

La llamada “producción flexible” recurre a una nueva organización del trabajo sustentada en la utilización de las nuevas tecnologías, especialmente la microelectrónica y la informática

(Gutiérrez y Sotelo:1997:167), pero basada en la descentralización de la producción y en la recurrencia al subcontratismo en las empresas tercerizadas.

Es importante saber qué es lo que realmente adoptaron de la “organización flexible” los países pobres. Mi hipótesis es que hicieron a un lado los supuestos más avanzados del cambio tecnológico y adoptaron las formas más retrógradas y represivas de la organización, sujetos a una participación específica en la nueva División Internacional del Trabajo (DIT) que puedo definir como una mera articulación subordinada a las necesidades productivas de los países centrales.

1.1.1. Los modelos productivos: fordismo y toyotismo

1.1.1.1. El fordismo

Existen elementos teóricos para definir el modelo fordista o ford-taylorismo, método a partir del cual se organizó la producción industrial en los países centrales del capitalismo, desde la década de 1920 hasta la crisis de su modelo productivo, en los años setenta.

El método de producción fordista inauguró la producción en masa que a su vez generó su propio consumo en masa. La producción en masa redujo los costos de producción y los precios unitarios. Su principio fue la racionalización taylorista, también conocida como organización científica del trabajo, cuya característica es la división de tareas: el obrero ya no será un artesano que participa en el proceso de producción de principio a fin, sino lo que se da es la descalificación del obrero, que de ahora en adelante realizará una sola y monótona tarea.

Un segundo elemento de la organización fordista de la producción tiene que ver con la aplicación de la técnica, su principal innovación fue la introducción de la cadena o línea de montaje cuyo propósito es unir o ligar el trabajo individual de los obreros y marcar el ritmo de trabajo previamente administrado por la empresa, que ya ha introducido el cronómetro (Coriat:1982).

Con estos antecedentes, es decir, la organización de la producción en masa, la racionalización de las tareas y la introducción de la línea de montaje se pasa a la automatización, que se define como la capacidad de una máquina para funcionar sola y detenerse automáticamente ante el menor problema. Esta organización conocida como fordista-taylorista se

aplicó esencialmente en la industria del automóvil, cuyo método arrancó en Estados Unidos y posteriormente se expandió a otras empresas del ramo en los países de Europa occidental.

Este modelo productivo implicó, como hoy en día significa el nuevo modelo, el desplazamiento de fuerza de trabajo vivo por las máquinas o por la tecnología, un mecanismo utilizado por las empresas para elevar sus índices de productividad y rentabilidad. Cabe anotar que el modelo no se hizo extensivo al conjunto de los países periféricos del capitalismo central, como tampoco está sucediendo con el actual.

El modelo ford-taylorista, sustentado en innovaciones tecnológicas para la optimización de los recursos en el proceso productivo, tuvo su contraparte en los mecanismos de pago de salario y regulación de su fuerza de trabajo, incluso llegó a formar a una elite de trabajadores cuyas condiciones de trabajo y reproducción eran contrastantes con las condiciones del resto de la clase obrera.

Este mecanismo de producción atrajo también, aunque de manera relativamente masiva, a las mujeres en la producción industrial y en los trabajos de oficina previamente automatizados.

1.1.1.2. El toyotismo

En los años setenta, después de que el fordismo como modelo de producción agotó sus límites para mantener o elevar la productividad y la tasa de ganancia de las empresas, surgió un nuevo modelo productivo que pretende reemplazar al primero. El toyotismo tuvo que contemplar algunos elementos que estaban condicionando o limitando la acumulación del capital: la caída de la productividad y el bajo crecimiento de la economía y ha tenido que responder a un incremento lento de la demanda.

El modelo productivo de reemplazo al fordismo, que apareció desde la década de 1970 en Japón, tiene como base dos dimensiones: la innovación tecnológica y la organización del trabajo con nuevos principios: "... la innovación es *sólo de organización* y conceptual, sin que intervenga nada 'tecnológico'" (Coriat: 1992: 46).

Se fundamenta en la microelectrónica aplicada a los procesos productivos. Su objetivo es el incremento constante de la productividad y de la tasa de ganancia, y, por tanto, la eliminación constante del trabajo vivo en la fábrica y su sustitución por la introducción de puestos automatizados.

Se define como un sistema creado para la variación del producto y su ajuste a la dinámica del mercado en el que los principios *calidad* y *productividad* son factores inseparables.

Entre sus elementos más importantes, maneja algunos conceptos que a continuación vamos a definir:

Flexibilidad: la capacidad del sistema para adaptarse a la demanda.

Justo a tiempo: es la producción basada en el "impulso de la demanda" (Slaughter:1997:40), las piezas van llegando justo en el momento en que van necesitándose.

Trabajo polivalente: destaca lo que Benjamín Coriat llama "el carácter polivalente de los trabajadores y su multifuncionalidad". Y más adelante define "Capacidad para efectuar tareas diferentes, para manejar varias máquinas correspondientes a operaciones sucesivas, para administrar tanto la programación como el diagnóstico, el mantenimiento o la calidad". Para concluir que: "... el conjunto de las propiedades dinámicas de la empresa se basa en el conocimiento práctico de los empleados y en los efectos de aprendizaje construidos en los propios modos de organización del trabajo" (Coriat: 1992:89).

Formación y multicualificación: a esto se refiere Coriat cuando apunta que la empresa invierte en la formación y calificación del obrero, realiza una intelectualización de los trabajadores de cuello azul y los incluye como parte del *círculo virtuoso* del modelo japonés: "las inversiones en recursos humanos garantizan un alto nivel de polivalencia y plurifuncionalidad de los asalariados, quienes hacen posible la eficacia de las innovaciones en la organización: a su vez, estas últimas permiten obtenciones de ganancias de productividad, que a su vez permiten realimentar las inversiones en recursos humanos" (Coriat: 1992:90).

Trabajo en equipo: la reunión en las áreas de trabajo de un conjunto de trabajadores para discutir y resolver problemas de producción, de calidad o de defectos en la fabricación.

Subcontratación: es la base de la producción flexible, llamada también externalización de la producción, lo que significa que una gran parte de la producción de un bien sea realizada en empresas llamadas subcontratadas o proveedoras de la gran empresa matriz.

La idea es que, mano de obra más barata, haga la mayor cantidad posible del trabajo que va en el producto final. La producción de piezas, así como los trabajos de limpieza e instalación de equipos nuevos, la realizan los proveedores y no los relativamente bien pagados trabajadores de los Tres Grandes [las tres grandes automotrices]... Los supuestos

ahorros del sistema 'justo a tiempo' se explican en parte por la subcontratación." El sistema de subcontratación "...divide a los trabajadores hasta en tres o cuatro categorías, a la baja: sin sindicato, sin prestaciones, sin seguridad en el empleo y con los salarios más bajos" (Slaughter:1997:51).

1.2. El lugar de la teoría de la *segregación ocupacional por sexo (SOS)*

Otra discusión importante en la sociología del trabajo, es la que se refiere a la *segregación ocupacional por sexo*, la teoría que sostiene que en el mercado de trabajo los hombres y las mujeres ocupan puestos diferenciados: las mujeres se encuentran concentradas en un reducido número de ocupaciones y los hombres en el resto, lo que provoca una valoración disímil de las actividades y, como efecto, grandes disparidades en los ingresos entre ambos sexos, rigideces en el mercado laboral y una de las causas principales de la desigualdad entre los sexos.

Aunque es una teoría asumida por diferentes corrientes: la teoría neoclásica y la teoría feminista, que más adelante se presentan, considero que posee elementos que deben discutirse y darle el justo lugar que tiene en el análisis de la fuerza de trabajo femenina.

Efectivamente, la estructura ocupacional, en general, no se puede mantener constante en el tiempo, mucho menos la estructura ocupacional por sexos, por lo tanto, lo único constante son las variaciones. Por un lado, la tasa o índice de participación de la fuerza de trabajo femenina ha tenido un desenvolvimiento constante en números absolutos y relativos y, por el otro, hay variaciones en el tiempo que nos indican que las condiciones y características de la inserción de ésta fuerza de trabajo muestran cambios constantes.

A partir de los años ochenta se introdujeron nuevas tecnologías de la información y la comunicación en México, Brasil y Chile y ahí se da un movimiento de empleo y desempleo de nuevas características, tanto de las trabajadoras que van quedando desempleadas, como de las nuevas trabajadoras empleadas. Como resultado de la introducción de éstos cambios tecnológicos cambia la "segregación ocupacional por sexo" porque en el sector de las comunicaciones y en las finanzas estarán presentes las mujeres, pues ellas también conviven con la alta tecnología y ésta deja de ser de la exclusividad del trabajo masculino: se aprecian cambios cualitativos y éstos no son detectados por la ecuación de la segregación.

Son estos elementos cualitativos los que me interesan y ellos se han dado a pasos agigantados, sobre todo con esta nueva conformación de la DIT en los últimos años; de ahí mi conclusión de que el concepto de segregación está sobredimensionado, porque no es a partir de él que se pueden explicar única y definitivamente los cambios en el empleo femenino, sino que el concepto y sus ecuaciones pasan a ser simplemente un dato más, un indicador más del lugar que ocupa la fuerza de trabajo femenina en el mercado laboral.

Existen dos limitantes del concepto: lo histórico y lo dialéctico que puede ser no sólo el mercado laboral, sino también el desarrollo mismo del capitalismo y particularmente el dependiente que caracteriza a nuestros países.

La teoría de la segregación ocupacional es, por principio, interesante y correcta si la ubicamos desde una perspectiva concreta en tanto que cuantifica la participación de la mujer en las ocupaciones respecto de los hombres, sin embargo no permite obtener una explicación completa si se queda en lo instrumental, en la medición y no trata de explicar *por qué existe* o *a qué responde dicha segregación o no-segregación*, ni *cuáles serán sus tendencias* en el corto y el largo plazos o de qué manera y bajo qué condiciones se puede revertir la segregación ocupacional por sexo que afecta a las mujeres en medio de las crisis económicas, en las que la mujer no tiene acceso a benefactores sociales que redundarían en la cualificación de su fuerza de trabajo.

Veamos de qué manera las distintas teorías dan cuenta de la existencia y la pervivencia de la segregación ocupacional por sexo. De hecho, la Organización Internacional del Trabajo (Anker:1997) la consagra como “una de las características más importantes” de los mercados laborales.

1.2.1. Planteamientos sobre *segregación ocupacional por sexo*

Presento enseguida algunas definiciones de la segregación ocupacional por sexo, no obstante, considero que se enmarcan en una perspectiva descriptiva y a-histórica más que analítica.

La definición

La segregación ocupacional por sexo se define como la concentración de las mujeres en un número reducido de ocupaciones. la existencia de ocupaciones predominantemente femeninas o masculinas, y la primacía de los hombres en las posiciones jerárquicas al interior de una

ocupación. La manera en que se distribuyen hombres y mujeres en las diferentes ocupaciones se conoce como segregación horizontal, mientras que la distribución por niveles al interior de una ocupación se conoce como segregación vertical. (Amarante y Espino:2001)

También tenemos otras definiciones similares a la anterior:

El carácter segregado de una estructura laboral da cuenta de la medida en que las ocupaciones que la integran se escinden en masculinas y femeninas, en que hombres y mujeres se encuentran concentrados, separados, en actividades dominadas por miembros de su propio sexo. ... el problema reside en que tal separación no es neutra, sino que acarrea consecuencias dispares para unos y otras en cuanto a la calidad del empleo, los ingresos y las posibilidades de movilidad social que ofrecen; consecuencias que colocan sistemáticamente a las mujeres en una situación de desventaja respecto a los hombres (De Oliveira y Ariza:2000:653).

Una definición más la encontramos en Flérida Guzmán, sin embargo, es también descriptiva.

De esta manera, se tiene un mercado laboral dividido por sexo: por un lado, se encuentran actividades económicas y ocupaciones donde se tiende a la concentración predominante de hombres, y por otro, las actividades económicas y ocupaciones donde la tendencia es la concentración mayoritaria de las mujeres. A esas tendencias de concentración por sexo en las ocupaciones, se le conoce como segregación ocupacional por género (Guzmán: 2001:94).

Y más adelante...

La exclusión de hombres de las ocupaciones femeninas y de las mujeres de las masculinas, provoca desperdicio de recursos e inflexibiliza al mercado laboral reduciendo la capacidad de adaptación de la economía a cambios que la acumulación de capital exige.

Además, la segregación perjudica a las mujeres, porque tiene efectos negativos sobre cómo las ven los hombres y cómo se ven ellas mismas (Guzmán: 2001:95).

Las causas de la SOS, según diferentes enfoques

Presentamos dos intentos de identificar la causa de la segregación ocupacional:

1) Del lado de la teoría económica, de la teoría neoclásica del capital humano se dice: los trabajadores y los “empleadores” son racionales y ponderan sus diferencias de capital humano¹, los oferentes lucharán y competirán por los mejores empleos y, a su vez, los patrones buscará a los trabajadores más productivos; en otras palabras, la teoría económica identifica dos fuentes: los factores del lado de la oferta y los factores del lado de la demanda, pero siempre considerando la formación del capital humano.

Otro enfoque que se ubica también en la teoría neoclásica es el de la “discriminación estadística” (Anker:1997) basado en el supuesto de que los empleadores toman sus decisiones de contratación en función de estereotipos para predecir la productividad de los trabajadores individuales en un mundo con información limitada.

2) La otra explicación, la tenemos del lado de lo que se autonombra la *teoría feminista* (Amarante y Espino:2001), que se adhiere a varias teorías; por lo tanto, yo la llamo ecléctica.

En ella se plantea como base la concepción de “género” como una construcción cultural de lo femenino y lo masculino con elementos histórico-sociales, para diferenciarlo de sexo, sin embargo, no explotan suficientemente esta concepción, pues al asumir la teoría de la “segregación ocupacional por sexo” desde el lado de la teoría del capital humano y de manera acrítica sin considerar que la dinámica del mercado de trabajo va más allá de la formación y la capacitación de la mano de obra, involucrando fenómenos como la crisis y otros factores económicos, se quedan en el mismo plano de la teoría neoclásica que es el descriptivo.

La ecuación

La ecuación más usada para calcular el grado de segregación ocupacional por sexo es el Índice de Disimilitud de Duncan, análogo al Índice de Gini. La ecuación de manera resumida se representa así:

¹ Esto, basado en la teoría del capital humano, planteado desde 1964 por Gary Becker, dicha postura argumenta que el capital humano es el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos. La noción de capital expresa la idea de una acumulación, dicha acumulación en resultado de una opción individual para hacer una inversión. El individuo estaría invirtiendo en su educación para en el futuro, hacerse acreedor de un salario más elevado que el que podría percibir si no acumula su capital. Invierte en su propio capital, es decir, en su formación con el propósito de incrementar su productividad y sus rentas en el futuro.

$$ID = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |h_i - m_i|$$

Donde i = una ocupación x

$h_i = h_x/h$, la proporción de hombres en la ocupación i

$m_i = m_x/m$, la proporción de mujeres en la ocupación i

Conforme su resultado sea o se acerque a 0 ($ID = 0$) tenderá a desaparecer la segregación, sin embargo, conforme se acerque a 100 ($ID = 100$) la segregación se aproximará a 100%, es decir, predominará uno u otro sexo en la ocupación.

La solución o la propuesta desde la teoría de la SOS

El resultado o la interpretación de sus resultados los lleva a concluir el porcentaje o número de mujeres u hombres que deben de cambiar de ocupación para revertir la segregación. Pero olvidan que ese cambio no es una cuestión de voluntad ni de las o los trabajadores ni del patrón, por lo tanto no es una propuesta loable en las condiciones en que se conforma el mercado laboral latinoamericano e incluso en los países del capitalismo central.

Otro de los resultados o conclusiones a que llegan estas teorías es que la segregación ocupacional condicionaría la baja remuneración salarial, cuestión que no siempre se corresponde, pues actividades netamente femeninas tienen salarios por arriba de los de los trabajadores varones en la misma empresa, por ejemplo, las telefonistas en el caso mexicano (Caso Telmex, Cf. Balderas: 1996 y 1997), lo cual nos indica que esa no puede ser una conclusión general, válida para todo lugar y toda época, sino relativa a casos particulares.

Más allá de eso, existe una tendencia mundial a la igualación del salario masculino y femenino hacia la baja, y los salarios se fijan no sólo por las condiciones de segregación ocupacional sino que, a partir de la etapa de mayor internacionalización de la economía, en su caso de la *internacionalización de la ley del valor-trabajo* (Sotelo:1999, Marini:1994 y Martínez:1999 y 2000), conocida como globalización económica, existen cada vez más condicionantes para definir y nivelar a la baja los salarios en el plano internacional.

No obstante, los teóricos de la segregación, cualquiera que sea la latitud desde donde escriben (Unión Europea, Estados Unidos, Asia o América Latina), tienen la esperanza de incidir

en las políticas enfocadas a la “equidad de género”, ya sea desde sus gobiernos locales o hacia los programas del Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo u Organización Internacional del Trabajo en conjunto con sus respectivos gobiernos. Pero se olvidan de que estas instituciones u organismos, en el mejor de los casos, darán recomendaciones, aunque con el avance del neoliberalismo las recomendaciones a los gobiernos nacionales van, cada vez más, en perjuicio de la condición de las mujeres en general, pues estas instituciones se han encargado de dar recomendaciones antagónicas.

Por ejemplo: mientras, por un lado, se hace la recomendación de mejorar la formación profesional de la mujer con el objetivo de cambiar su condición económica y social, por el otro, se impone la privatización de la educación y los precios de las colegiaturas se dejan al libre albedrío de quienes ofrecen ese servicio, a las libres fuerzas del mercado. Se recomienda la atención de la salud femenina mientras se urge a los gobiernos a que privaticen los sistemas de salud pública, encareciéndolos.

Como éstos sobran ejemplos como el de promover la equidad de género e involucrar a las mujeres en el desarrollo económico, mientras crece la miseria, el desempleo y la informalidad, fenómenos generados por el neoliberalismo y que bajo ninguna circunstancia pueden generar equidad y desarrollo (Chossudovsky: 2002:79 y ss).

Un caso en el que no se sobredetermina la *segregación ocupacional* como concepto es la precisión que hace Teresa Rendón acerca de la segregación sobre las mujeres:

La segregación es algo más cultural, de valores adentrados y no nada más es discriminación por parte de los empleadores, aunque también existe.

En el mundo entero no ha habido muchos cambios en cuanto a la segregación entre hombres y mujeres aunque, con el paso del tiempo, se nota cierta tendencia a la disminución de esa segregación.

En los datos mexicanos se observa que ciertas actividades eminentemente masculinas casi no crecen, a los varones no les queda otra que optar por ocupaciones que antes eran femeninas. Las ocupaciones se feminizan y los salarios se deprimen por lo que no les queda otra, ya que aquellas privilegiadas crecen poco.

A la larga con esta segregación las mujeres llevan la peor parte, a la larga también los hombres pagan las consecuencias. (Rendón:1996:122-123).

1.2.2. Aportes y crítica de la teoría de la SOS

Las teóricas de la segregación acaban justificando o dando la razón a quienes plantean las tesis del mercado dual de trabajo, que se dividiría en uno primario y uno secundario. El primero concentraría a los más capaces y a los más capacitados, a quienes hayan acumulado más capital humano, ahí estarían prioritariamente los hombres; en el segundo estarían los empleados residuales, quienes hacen el trabajo sucio, los que llegan a las peores ocupaciones y las mal pagadas, están en esa posición por un “menor stock de capital humano”: automáticamente estarían ahí las mujeres. Esto es sintetizado por Guzmán (2001:95) de la siguiente manera:

... las ocupaciones denominadas tradicionalmente masculinas, se ubican en la parte superior de la escala, es decir, con mayor estatus y salarios relativamente superiores, y las femeninas en la parte inferior.

Se llega a sobredimensionar a tal grado el fenómeno de la segregación ocupacional por sexos que confunden todo, como Guzmán (2001) cuando a la segregación ocupacional le atribuye una serie de fenómenos económicos —que ni son simples ni se pueden explicar por una sola condicionante— como: 1) la rigidez laboral (por cierto, no explica qué entiende por ella), 2) reducción de la capacidad del mercado de trabajo para hacer frente a “las transformaciones económicas, productivas y tecnológicas” que se exigen actualmente; 3) el provocar “desperdicios de recursos humanos” y “niveles de ingresos reducidos”; 4) diversas ineficiencias en el mercado de trabajo y la economía.

Las aseveraciones anteriores niegan hechos como el de que las mujeres en la alborada del siglo XXI ya se encuentran *de tú a tú* insertas en los empleos de punta en las Tecnologías de la Información y la Comunicación, cuestión que la propia OIT (2001) refrenda cuando nos señala que en los países europeos la mujer representa casi 40 % de la fuerza laboral en dicho sector: en Francia (39.5 %), Suecia (36.2 %), Alemania (33.2 %), Italia (31.1 %) o Inglaterra (27.0 %), o los argumentos de los propios pioneros anglosajones de la teoría de la segregación ocupacional, cuando dicen que la segregación ocupacional por sexo ha tenido una tendencia a su disminución en los últimos años, básicamente debida al aumento de las ocupaciones mixtas.

En síntesis, la situación de las mujeres trabajadoras se puede estudiar más allá de la teoría de la segregación ocupacional y de su formulación matemática, con una visión más amplia y dinámica del fenómeno laboral que considere: los elementos culturales que hacen la diferencia entre lo masculino y lo femenino, la nueva división internacional del trabajo, base de la etapa de la globalización o lo que es lo mismo, la nueva dinámica del capitalismo contemporáneo, la fijación de los salarios en el neoliberalismo, etcétera, que, entre otros factores, nos pueden advertir que estamos ante cambios acelerados que hacen relativa la *segregación ocupacional* o que le pueden dar un giro de consecuencias aún no imaginadas.

1.3. La mujer como creadora de valor

La aplicación de la tecnología y de los descubrimientos científicos en el proceso de producción tiene como función optimizar el proceso de producción capitalista, entiéndase por eso la generación de valor y plusvalor y su apropiación. Carlos Marx (1985:33) lo describió de manera sencilla en la siguiente afirmación: “En el proceso capitalista de producción el proceso de trabajo sólo se presenta como medio, el proceso de valorización o la producción de plusvalía como fin.”

Las preguntas en este trabajo son: cómo vive la mujer el proceso de producción capitalista; cuál sería su aportación en términos de valor y cómo la afecta la organización del proceso laboral y la técnica.

En tanto fuerza de trabajo, la mujer entra en el *proceso productivo* como productora de valores de uso, de valor y de plusvalor, como productora de mercancías, de valores de cambio. Llega al mercado como vendedora de su fuerza de trabajo², de su capacidad de ser *fuerza de valor* (Marx:1984:203) para un *proceso de producción* que a la vez es *proceso laboral* y *proceso de formación de valor*.

La mujer deja entonces en el proceso de trabajo una *cantidad de trabajo* materializada en un objeto, en un valor de uso, en un valor de cambio: en una mercancía.

² “Por fuerza de trabajo o capacidad de trabajo entendemos el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole.” Cf. Carlos Marx (1984), *El capital*, T. I., Vol. 1, Sección II, Cap. IV, Parágrafo 3, Siglo XXI Editores, México 1984. p. 203.

El proceso de producción, entendido con Marx, es a la vez “una *unidad de proceso laboral y proceso de formación de valor*”³.

El proceso de trabajo en el capitalismo es al mismo tiempo un proceso de acumulación de capital. Por lo tanto, la participación de la mujer en la actividad productiva (capitalista), su entrada en los mercados laborales es parte constitutiva de un proceso de valorización, de creación de valor y unidad indisolublemente del proceso general de la acumulación del capital.

El trabajo de la mujer no se puede desligar de la lógica de la acumulación del capital, independientemente de las formas o transformaciones que ésta va asumiendo y sufriendo en los distintos momentos de su conformación.

Si el proceso de trabajo es un proceso de valorización, de producción de valor, de acumulación de capital, luego entonces, el papel de la mujer como generadora de valor es indisoluble de la acumulación del capital.

En el Siglo XX el mundo capitalista vivió dos grandes revoluciones en la técnica y la organización social del trabajo que se expresaron en dos modelos de producción: la organización ford-taylorista y la de la producción flexible. Dos modelos a los que se incorporó la mujer trabajadora. Con sus respectivas características, cada modelo productivo requirió de un tipo de desempeño de la mujer en sus procesos laborales:

a) ¿De qué manera las asumió la cadena de montaje? En la industria textil, del tabaco, de los alimentos y otras manufacturas, la cadena de montaje abrió una oportunidad de incorporación de la mujer “... en su grado cero, la <cadena> [de montaje] permite en adelante el acceso a la mujer” (Coriat:1982:41), mas no se generalizó en todo el mundo capitalista.

Pero la época de oro del capitalismo del siglo XX sí la incorporó masivamente en las labores de oficina que ya estaban mecanizadas, en las que llegó a ser mayoría en el trabajo burocrático. Harry Braverman (1975) hace una larga descripción del trabajo en las oficinas durante el siglo XX, así como la observación de que el trabajo en la oficina, de ser

³ Carlos Marx, *El capital*, T. I., Vol. 1, Sección II. Cap. V, Siglo XXI Editores, México 1984, p. 226. “Como *unidad del proceso laboral y del proceso de formación de valor*, el *proceso de producción* es proceso de producción de mercancías; *en cuanto unidad del proceso laboral y del proceso de valorización*, es *proceso de producción capitalista*, forma capitalista de producción de mercancías.”, p. 239 (subrayados del autor). Pero antes definió el *proceso de formación de valor* y el *proceso de valorización*, el segundo es “...el primero *prolongado* más allá de cierto punto. Si el proceso de formación de valor alcanza únicamente *al punto* en que con un nuevo *equivalente* se reemplaza el valor de la fuerza de trabajo pagado por el capital estaremos ante un proceso simple de formación del valor. Si ese proceso se prolonga *más allá de ese punto*, se convierte en proceso de valorización” p. 236

mayoritariamente masculino en la última década del siglo XIX, va cambiando paulatinamente hacia una feminización que se corresponde con la automatización y la rutinización de las actividades de escritorio en el transcurso del siglo XX.

b) Ante “las nuevas dificultades «estructurales» de la acumulación” (Coriat:1982:154) de capital que enfrentaron los países centrales hacia el final de los años 60 y principios de los años 70, Estados Unidos, Francia, Alemania, Inglaterra, Japón, recurrieron a los métodos de “producción flexible”, como un paradigma relevo al fordismo-taylorismo. Se creó una estrategia que vino a reconfigurar la división internacional del trabajo, una de cuyas expresiones fue que las grandes firmas empresariales arrancaron un proceso de “deslocalización” de sus procesos de producción a partir de la ubicación de subcontratistas internacionales, sobre todo en los países del tercer mundo (Coriat, 1982, p. 154, nota 10). El caso ejemplar es la conformación de la industria maquiladora de exportación en México, a partir de mediados de los años sesenta.

Por medio de nuevas modalidades de organización del trabajo, estrategias a las que recurrió principalmente la empresa trasnacional —cuyas matrices se encuentran en los países centrales—: subcontratación, ocupación flexible de fuerza de trabajo, presión a la baja de los salarios nacionales, etcétera, con dichas estrategias trataron de resarcirse de sus pérdidas de valor, lo que llevó a una polarización mayor del empleo y de las condiciones laborales en el plano mundial, de la cual no pudo escapar la mujer trabajadora.

Las mujeres, quienes desde esas décadas hasta hoy se incorporaron masivamente a los mercados laborales en todo el mundo, lo hicieron en una situación de antemano precaria: son los últimos años de las legislaciones laborales integrales, entran en los momentos más álgidos de la reestructuración capitalista y en el momento de la conformación de una nueva división internacional del trabajo que se expresará también en una reconfiguración de la división sexual del trabajo.

Hay una diferenciación creciente entre el empleo en los centros y en los países dependientes, que va creando una especie de pirámide cuyo *vértice* estaría en los países del primer mundo y la *base* se ensancha para absorber a las masas trabajadoras de Asia, África y América Latina. Los trabajos integrales —que aún conservan contratos, prestaciones, negociación salarial, en contraposición con los precarios que han sido despojados de sus derechos sociales y laborales— se mantienen para los trabajadores de las grandes empresas y sus matrices y se ven disminuidos en sus filiales del tercer mundo, sin embargo, se presentan precarios en sus

subsidiarias. En la subcontratación, la precarización asume a las mujeres, en tanto fuerza de trabajo, legitimando determinaciones culturales respecto del hombre para así poder asegurar diferencias salariales, ausencia de derechos y nula valorización social de su trabajo, además de otras condiciones sociales que están lejos de la voluntad de la mujer, como lo puede ser su condición de migrante internacional o intranacional que la coloca en una situación marginal y discriminada.

Más allá de todo esto, hay quienes ven con buenos ojos los fenómenos creados por la nueva organización del trabajo, especialmente los que se presentan en nuestros países donde crece el subcontratismo y la estratificación de los empleos en “buenos” y “malos” y también quienes dicen que la maquiladora —que es una forma de descentralización y subcontratación de la producción de los países centrales, para bajar costos y deshacerse de los procesos productivos peligrosos o venenosos— es una “oportunidad” de empleo para las mujeres en México o Centroamérica⁴. Todo lo anterior lo ven como una cualidad de los nuevos “modelos productivos” en organización y aplicación técnica más que como un efecto y un lastre que conlleva la necesidad de elevar productividades, calidad de sus productos, competencia y ganancias, lo cual sólo redundaría en la bolsa de acumulación de capital de las grandes empresas mundiales.

El capitalismo contemporáneo ha esculpido una clase trabajadora *sui generis*. Si bien algunos teóricos han planteado que la clase trabajadora tiende a desaparecer (Rifkin:1997), la información cuantitativa demuestra que la clase trabajadora ha crecido. Vivimos en un creciente universo de trabajadores y trabajadoras. La clase trabajadora se ensancha y se constituye en lo que Antunes (2000) llama *la clase que vive del trabajo* o lo que Sotelo (2003), acotando a Antunes, denomina la clase que vive de *la venta de su fuerza de trabajo*. Para refutar a quienes hablan de la desaparición o pérdida de centralidad de la clase trabajadora sólo es preciso recordarles que en los últimos 30 años ha llegado a los mercados laborales de todo el mundo una masa enorme de mujeres y niños. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su informe

⁴ Por ejemplo: Oliveira y Ariza (2000), "Un aspecto que no deja de ponderarse es la contribución de las empresas transnacionales (industriales y agroindustriales) al incremento de las *oportunidades* de empleo para las mujeres, a pesar de la contracción global de la economía, *gracias* al menor costo que representa su mano de obra" (subrayados míos). Sin embargo, qué se puede decir ahora que la industria maquiladora que la industria maquiladora en México ha entrado en un profundo ciclo recesivo a partir de fines de 2001 y principios de 2002, y en una pendiente peligrosa cuyo desenlace es completamente imprevisible, al respecto véase *Zonas francas de exportación: explotación máxima para un desarrollo mínimo*, Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres, (CIOSL), Bruselas, Bélgica, septiembre de 2003, (documento en PDF), 23 p.

Seguridad en cifras (2003:14), afirma que existen en el mundo alrededor de 250 millones de niños trabajadores de entre 5 y 14 años de edad, de quienes aproximadamente 120 millones trabajan a tiempo completo. Asimismo, en 1999 la Población Económicamente Activa (PEA) femenina estaba constituida por alrededor de 964.7 millones de personas, de una PEA mundial de 2 362 millones de personas, según el Banco Mundial (2001), un crecimiento importante pues en 1970 la PEA femenina mundial fue de 624.5 millones de personas respecto de una PEA total de 1 654.8 millones de personas (OIT:2004).

De hecho, lo anterior constituye una nueva forma de la división internacional del trabajo, tal como plantea Martínez (1999:57-58)

... tanto la incorporación de mujeres y niños de la periferia a la fábrica mundial como la jubilación anticipada masiva o el retraso en la madurez de la población adulta y joven, respectivamente, en el centro, son parte del mismo proceso de conformación de un proletariado mundial, con su ejército activo y su ejército de reserva. Ambos, a su vez, definidos por la mencionada nueva división del trabajo a nivel social, sectorial, generacional, de género, etcétera.

Si bien, esta masa de mujeres y niños trabajadores se ha integrado a un mercado laboral ampliamente estratificado, juntos constituyen el colectivo de asalariados que da cuerpo y forma al capitalismo contemporáneo. Ya sea que se encuentren laborando como trabajadores directos del capital o en el amplio mundo de la precariedad, ambos constituyen lo que Antunes llama “una noción ampliada de la clase trabajadora”. Los asalariados directos: el “proletariado industrial”, los “asalariados del sector servicios” y el “proletariado rural”, y los asalariados indirectos, entre los que están “... el proletariado precarizado, el subproletariado moderno, *part time*, el nuevo proletariado de los Mc Donalds, los trabajadores anémicos... los trabajadores tercerizados y precarizados de las empresas liofilizadas, ... los trabajadores *asalariados* de la llamada ‘economía informal’, que muchas veces son indirectamente subordinados al capital, además de los trabajadores desempleados, expulsados del proceso productivo y del mercado de trabajo por la reestructuración del capital y que hipertrofian el ejército industrial de reserva en la fase de expansión del desempleo estructural.” (Antunes: 2000: 103-104).

Nos encontramos siempre con la aseveración de que las mujeres en América Latina —aunque no exclusivamente en esta latitud— se incorporaron de manera exponencial al mundo del trabajo en las tres últimas décadas de siglo XX debido a la emergencia de la crisis —cuando se habla América latina se hace referencia a la crisis de la década de los años ochenta—: por la necesidad de mantener a sus familias, por el incremento del desempleo masculino, la emergencia de la pobreza, la caída real de los salarios, etcétera (Cooper:1989; Ramírez y Dávila:1990; Bustos y Palacio:1994), hechos que las llevaron a ser partícipes de la carga del yugo del capital, las enfrentó a la explotación capitalista, situación que antes había sido cuasi exclusiva del hombre trabajador, del jefe de la familia.

Efectivamente, esto ha acontecido. Estas afirmaciones son totalmente correctas si hacemos la lectura como dirían los economistas y especialmente los neoclásicos “por el lado de la oferta de trabajo”.

En diversos estudios sobre la problemática de la incorporación de la mujer en los mercados de trabajo se ha olvidado hacer un análisis por el lado de la demanda de la fuerza de trabajo, no es considerada esta segunda variable. Esta omisión lleva a un conocimiento sesgado de la realidad, dado que si estudiamos la lógica del desarrollo del capital, encontramos que también ésta nos está indicando una estrategia en el plano mundial, específicamente de los capitales transnacionales cuya matriz se encuentra en países como Estados Unidos, Japón, Corea del Sur y Europa, principalmente Alemania, Inglaterra y Francia. Dicha estrategia cristaliza en la actividad mundialmente conocida como maquiladora, una rama diseminada por todo el mundo o en casi todo el mundo: en las áreas más pobres de los continentes asiático y americano e incluso en Túnez, Marruecos, la isla de Mauricio y en otros países de África.

Las empresas maquiladoras realizan procesos de fabricación parcial o de ensamblaje con piezas o materiales provenientes del extranjero importados temporalmente y su producción está destinada a la exportación, aunque en casos como México se puede vender en el mercado interno hasta 40% de esta producción.

Donde se implantan estas empresas, los territorios son asumidos como zonas francas de producción para la exportación (Carrillo:1994:149).

Las condiciones que propiciaron el desplazamiento y la recepción de estas empresas con sus procesos fragmentados son: a) la crisis y la necesidad de los capitales de recuperar la rentabilidad de sus empresas, figuran como determinantes estructurales de esta estrategia global,

b) la carrera innovadora y tecnológica que desarrolló las telecomunicaciones, los transportes y la informática, que aceleraron la transmisión de la información y acortaron las distancias. Estos elementos han sido analizados en diversos estudios, pero no está de más ilustrarlos de la siguiente manera:

La difusión tecnológica es indispensable a la estandarización de las mercancías y, pues, a su intercambiabilidad, con lo que se tiende, a la larga, a homogeneizar los procesos productivos y a igualar la productividad del trabajo y, por consiguiente, su intensidad. Paralelamente, el notable avance logrado en materia de información y comunicaciones proporciona una base mucho más firme que antes para conocer las condiciones de producción y, pues, para establecer los precios relativos (Marini:1996:64).

Desde mediados de la década de 1960 y los primeros años de la siguiente, la industria maquiladora se asentó en zonas francas de Asia: Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Filipinas, Malasia, China, Indonesia, Tailandia, Camboya, la frontera norte de México y, posteriormente, en las décadas de los años ochenta y noventa en el centro-occidente, centro y sur de México, así como en Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Lo que caracteriza al mundo del trabajo en esta rama de la subcontratación internacional es la constitución de su fuerza de trabajo: básicamente femenina. En todos los lugares del planeta donde la maquiladora se ha asentado, el perfil sociodemográfico de la fuerza de trabajo que se ocupa así como las características del proceso laboral, son las mismas: fuerza de trabajo femenina muy joven en edades que fluctúan entre los 17 y los 30 años —el caso extremo es el de Centroamérica en donde las edades de las trabajadoras oscilan entre los 14 y 25 años—, bajas tasas de escolaridad, jornadas intensivas de trabajo que varían entre 9 y 10 horas diarias y con intenso desgaste físico. Las áreas donde se encuentran empleadas son en la confección de ropa y calzado, textil, autopartes, juguetes y electrónica, principalmente.

Existen diversas hipótesis sobre las causas de la instalación de la industria microelectrónica en Asia oriental y del sureste y del porqué se ocupa, predominantemente, fuerza de trabajo femenina en esa región. Cabe mencionar que ahí se concentró en 1999 una PEA femenina de 467.1 millones de mujeres, equivalente a 48.41% de la PEA femenina mundial.

a) La primera hipótesis gira en torno de que por ser países con pocos recursos naturales para explotar su especialización o su participación en la división internacional del trabajo, ésta se

ha dado por el lado de la manufactura electrónica dentro de las maquiladoras. También es importante acotar que en el interior de Asia subyace una división social del trabajo en una esfera micro, que se constata en el hecho de que cada país del sureste asiático se ha especializado en diferentes ramas de la manufactura, por ejemplo: en la producción de discos duros para computadoras, manufactura de accesorios para línea blanca, microelectrónica para electrodomésticos, microelectrónica para equipos de sonido, para accesorios eléctricos, etcétera.

b) La segunda hipótesis abunda en que la fuerza de trabajo femenina en Asia tiene dos particularidades: la primera, obedece a la misma razón por la cual se contrató fuerza de trabajo femenina en las últimas tres décadas de manera masiva en todo el mundo: las mujeres son más disciplinadas, minuciosas, son inexpertas en cuestiones laborales y sindicales, etcétera. La otra particularidad se refiere a un factor histórico-cultural muy importante del que habla Helena Hirata cuando explica la utilización de la mano de obra femenina en Japón en la microelectrónica. Este factor cultural puede generalizarse para el resto de Asia Oriental y el sureste asiático:

La determinación exacta de la cantidad de tiempo jamás puede ser tan coercitiva y autoritaria para los hombres: ellos no fueron educados desde la infancia para obedecer, aceptar y someterse; las técnicas tayloristas, lejos de ser neutras, utilizan y refuerzan la división sexual existente tanto dentro de la empresa como en la sociedad. Los métodos tayloristas, cuando arrebatan el rendimiento de la mano de obra femenina, se benefician del aprendizaje de las jóvenes relativo a la habilidad manual, a la meticulosidad, a la diligencia, cualidades adquiridas en primer lugar en la familia, en segundo lugar, cultivadas en las propias fábricas japonesas que ofrecen, a sus obreras, cursos semanarios de todas las artes domésticas, entre ellas el arte del arreglo de flores (ikebana); este trabajo analítico, metódico de desestructuración-reestructuración de las flores y de las hojas de acuerdo con un orden rígidamente establecido parece ser una preparación para el trabajo obrero, una introducción para los gestos disociados, las tareas fragmentadas requeridas por la organización científica del trabajo (Hirata: 2002:31).

En todas las zonas de los países pobres donde funcionan las maquiladoras, la fuerza de trabajo es mayoritariamente femenina: superior a 50 %. Se habla de países donde la media varía

entre 60 y 90% del total de la fuerza de trabajo⁵, como en algunos de Centroamérica. Pero la realidad es cambiante, al igual que la división social y sexual del trabajo: es así como de ser mayoría la fuerza de trabajo femenina en la maquiladora mexicana —superior a 80% del empleo total en la década de 1970— actualmente esta fuerza de trabajo constituyen en esta rama entre 50 y 60% del total.

En las maquiladoras asentadas en México se redujo el empleo femenino y creció el masculino debido a las siguientes razones: la caída de los salarios reales que en situación de pobreza tienden a nivelarse a la baja los femeninos con los masculinos, creciente desempleo estructural que empujó a los hombres a emplearse en la maquila, cambio de orientación de las maquiladoras donde han crecido las subsidiarias de la industria automotriz —una ocupación que ha sido preferentemente masculina— y la introducción de nueva tecnología que desplaza a mujeres en trabajos intensivos y actividades manuales y contrata a hombres operadores de esta tecnología (Hirata: 2002).

La entrada de la mujer en la escena del mundo productivo, en las tres últimas décadas, ha sido resultado, por un lado, de un proceso de desindustrialización en los países del capitalismo central —y una terciarización en la cual predominan los servicios—, y, por el otro, de una industrialización precaria en los países pobres: la maquiladora en las zonas francas.

En la década de los años ochenta y muy entrada la de los noventa del siglo XX se explicó la participación de la Fuerza de Trabajo Femenina (FTF) sólo del lado de la oferta de los mercados de trabajo y poco se habló de la demanda y de que, concretamente, se estaba asistiendo a la conformación de un modelo de acumulación de capital que estaba demandando una fuerza de trabajo femenina adecuada a las necesidades de su ciclo. Es en este proceso en el cual contextualizo la emergencia de la maquiladora que, desde la década de sesenta, surgió como parte de un proceso de internacionalización de las actividades productivas, atrayendo a grandes contingentes de trabajadoras.

⁵ Cf. Benería (1994:63), quien presenta las proporciones de participación de la fuerza de trabajo femenina respecto de la fuerza de trabajo total en las zonas de producción para la exportación en diferentes países, aunque sus datos son para 1989: Corea del Sur (77%), Filipinas (74%), Malasia (70), Indonesia (89), Taiwán (75%), en Asia; México (66%), Belice (90-95%), República Dominicana (70%), Haití (60-70%), y Honduras (72%) en América Latina; Túnez (88%), Marruecos (84%) y Mauricio (66%), en África. Y para demostrar que esta tendencia no cambia, en 1994, las mujeres trabajadoras en las zonas francas, eran 85% en Taiwán, 87% en Filipinas, 88% en Sri Lanka, 71% en Corea las Sur, 83% en Malasia, según Seager (1997:69).

La incorporación de la fuerza de trabajo femenina se correspondió en el tiempo con el proceso de acelerada internacionalización de la producción, del comercio y de la actividad financiera, que llevó a grandes empresas a distribuir su producción por todo el mundo, localizándola de acuerdo con sus necesidades de acumulación y aprovechando una fuerza de trabajo femenina que recién ingresaba a la actividad económica, pero que ya empezaba a experimentar cambios sociodemográficos importantes como el incremento de su escolaridad, la caída de su tasa de fecundidad, el incremento de su esperanza de vida y como resultado de los anteriores, el incremento de su tiempo de vida productiva. Tal vez en ese periodo (durante las décadas de 70 y 80) estos cambios eran aún muy incipientes; sin embargo, la dislocación productiva aprovechó una fuerza de trabajo femenina inexperta laboral y organizacionalmente y muy barata, lo cual configuró "ventajas comparativas y competitivas".

Pero hay especificaciones particulares de la fuerza de trabajo femenina —y que valen para las mujeres en todo el mundo capitalista— que la hacen "empleable" por el gran capital, en un momento en el que éste necesita elevar sus ganancias para salir de sus crisis recurrentes.

Hirata explica de la siguiente manera las cualidades esta fuerza de trabajo que la hacen adquirible y rentable para el capital:

Los empresarios están satisfechos de emplear mujeres: son competentes, organizadas, disciplinadas, están acostumbradas a hacer varias cosas al mismo tiempo, logran jerarquizar diferentes cosas, además de una serie de cualidades que las mujeres adquieren en la gestión de la vida doméstica. Este interés de las empresas en emplear mujeres y el aumento del nivel de escolaridad femenina aumentó el acceso de las mujeres a las profesiones superiores. A pesar de todas estas cualificaciones, las mujeres continúan aceptando ganar salarios menores. En Francia, la mayor diferencia salarial entre hombres y mujeres es justamente entre las ejecutivas de grandes empresas. ¿Y por qué las mujeres aceptan? Acredito que, como históricamente las mujeres siempre hicieron y aún hacen trabajo doméstico gratuito en casa, el hecho de recibir un salario en su empleo ya es considerado una ganancia (Rodríguez:2001).

Otro elemento que sacó a la mujer del ámbito doméstico para ubicarla en la esfera productiva fue una serie de cambios culturales y de transformaciones que experimentó la estructura familiar en el siglo XX, a la vez, en una relación dialéctica con los avances de la ciencia y la técnica que permitieron la incorporación de la mujer al trabajo desde la década de los

cuarenta, a partir de la utilización de la cadena de montaje en la organización fordista —inicialmente en Europa—, aunque debemos aclarar que este ha sido un proceso que se ha ido desarrollando en el transcurso de décadas y fue reforzado con el advenimiento de los nuevos paradigmas del trabajo o de los llamados nuevos “modelos productivos”.

Con base en los elementos vertidos arriba, considero que de la misma manera en que en el sureste asiático existe una fuerza de trabajo femenina altamente representada en los países llamados maquiladores, en los cuales las mujeres participan con más de 50 % de los puestos de trabajo que demanda esta rama, en América Latina se puede ejemplificar con el caso de Chile que, en pleno auge del periodo neoliberal, tiene a las mujeres trabajadoras empleadas en la industria agropecuaria de exportación en la recolección y empaquetado de frutas, pescados y harina de pescado. En Brasil, a las mujeres se les emplea en las zonas francas a cargo de la producción para la exportación, al igual que en México.

Existen zonas francas en Brasil: en Manaus, en el noroeste y, en el sur, en el estado de Rio Grande Do Sul, la Zona de Procesamiento de Exportación de Río Grande. En Chile: en el norte, la Zona Franca de Iquique y, en el sur, la Zona Franca de Punta Arenas y, por su puesto, México destaca porque tiene el mayor número de zonas francas respecto de América Latina.

En estas regiones se reciben salarios de pobreza que van desde 50 dólares al mes y se laboran semanas de trabajo de hasta 75 horas, en fábricas de textil, vestido y calzado que superexplotan a la fuerza de trabajo, entre ellas marcas estadounidenses tales como Gap, Old Navy, Nike, Tommy Hilfiger, Levi's, Liz Claiborne, Perry Ellis, Calvin Klein, Ralph Lauren Jansport, Mossimo, Adidas, Reebok, Guess, etcétera. Existen talleres clandestinos, trabajo a destajo, trabajo domiciliario, en los cuales es preponderante la fuerza de trabajo femenina e infantil.

Los nuevos “modelos productivos”⁶ son los responsables de condiciones de supere explotación del trabajo: largas jornadas, bajos salarios, jornadas intensivas, manejo de sustancias tóxicas y adictivas, destrucción ambiental, contaminación del agua, incendios, todo esto causante del deterioro de la salud y del bienestar de millones de trabajadoras en el mundo.

Como ya mencione, las tesis sobre el empleo femenino versaban en que la entrada de la mujer en el mercado laboral obedecía a la emergencia de la crisis que, además, era caracterizada

⁶ Parafraseando pero en sentido sarcástico el concepto, que es una propuesta de análisis de Robert Boyer y Michel Freyssenet (2001)

como de transición, lo que llevaba a suponer que superada la crisis, si bien las mujeres no volvían al hogar, por lo menos no se iba a dar una afluencia masiva de otras mujeres al mercado laboral.

A principios de los años ochenta, cuando se planteaban estas tesis no se vislumbraban aún las grandes transformaciones que se avecinaban en toda América Latina: consolidación del neoliberalismo; privatización acelerada de los sectores estratégicos de nuestras economías como energéticos y telecomunicaciones; reducción o desaparición de estructuras de asistencia social; gran penetración de empresas transnacionales; rebaja generalizada de las percepciones de los asalariados; crisis recurrentes debidas a problemas estructurales de las economías, y a ello se sumó la inestabilidad de los sectores financieros de nuestros países convertidos en "mercados emergentes" blancos de la generalizada inversión especulativa; aumento del endeudamiento externo en magnitudes no imaginadas antes, entre otros problemas.

Es por esto que en este trabajo me interesa dar una explicación por el lado de la demanda de la FTF así como del lado de la oferta, tomando en consideración factores como la reestructuración mundial del capital, la nueva división internacional y sexual del trabajo y los cambios sociodemográficos de las mujeres que se han insertado en el mercado laboral.

Pero más allá de la incorporación precaria de la mujer al mercado de trabajo, ésta se ha dado de manera diversificada en las actividades económicas abarcando áreas tales como la minería, la construcción, los servicios financieros, bancarios, telecomunicaciones y, por supuesto en mayor medida, en el sector informal.

La propia Organización Internacional del Trabajo (OIT:1999) ha reconocido esta convivencia del trabajo demandado: por un lado, el empleo precario, inseguro y altamente explotado y, por el otro, el altamente calificado y con mejores remuneraciones, dice:

En estos últimos años, han aparecido dos tendencias contrapuestas. Por una parte, el aumento y la feminización de los puestos de trabajo de bajo nivel en el sector de los servicios y, por otra, el incremento de la presencia femenina en puestos de trabajo de alta calificación, conforme se ha elevado su nivel de instrucción. En muchos Estados miembros de la OCDE, 'son hoy numerosas las mujeres que cursan estudios para obtener títulos de medicina, derecho, contabilidad, comercio o administración de empresas, sectores que estaban antes dominados por los hombres'.

... Cuando la contratación se decide en función del nivel de instrucción y de las aptitudes del interesado, las mujeres han demostrado ser sobradamente capaces de competir con los hombres.

Conclusión:

De acuerdo con los elementos vertidos en este primer capítulo, puedo afirmar que para estudiar la fuerza de trabajo femenina se requiere analizar lo que está aconteciendo en la estructura económica mundial y advertir sus tendencias más importantes para identificar qué define la forma en que se insertan las mujeres en los mercados laborales; en otras palabras, qué está en la base definitoria de su lugar en la producción social.

La incorporación masiva de las mujeres al trabajo en la producción capitalista en las décadas de 1980 y 1990 se correspondió con la aparición de nuevos procesos en el ámbito productivo en el contexto mundial: la aceleración de la innovación tecnológica y su aplicación en los procesos productivos y en la organización del trabajo, la descentralización o externalización de la producción, una tendencia a la segmentación de los procesos, la forma que en gran medida asumieron los empleos generados en los últimos años en los países dependientes y, en América Latina, particularmente México, Brasil y Chile.

En los últimos veinte años destacan dos elementos respecto de las mujeres trabajadoras: su lugar cada día más importante como productoras de valor y plusvalor y su incorporación precaria al mundo del trabajo.

Capítulo 2. La configuración de un nuevo patrón de acumulación de capital en América Latina, el caso de México, Brasil y Chile

2.1. El neoliberalismo, sus principales postulados y su recepción en América Latina

La transición del capitalismo keynesiano caracterizado por la intervención del Estado en la economía y por su papel rector en la misma al neoliberal, estuvo marcado por la crisis de los años setenta en los países del capitalismo central y posteriormente por la crisis de la deuda de los años ochenta en los de América Latina en un momento de caída de la dinámica de la acumulación capitalista ya extendida al plano mundial.

La crisis de la posguerra ha sido caracterizada por diferentes teóricos como un quiebre del patrón de acumulación del capital imperante¹ y que durante dos décadas reportó, en los países desarrollados, altas tasas de crecimiento y relativa estabilidad, pero que desde la segunda mitad de la década de 1960 y principios de los setenta presentó bajas tasas de crecimiento y altas tasas de inflación. El capitalismo central se vio envuelto en la caída de la dinámica de la acumulación de capital con lo cual se vino abajo la articulación que se había configurado entre Estado, políticas de redistribución del ingreso y la alianza de las dirigencias sindicales con el capital.

No obstante que, en un primer momento la doctrina neoliberal surgió como una "reacción teórica y política contra el Estado intervencionista y benefactor" (Anderson:1996:9), más tarde ésta encontró en la crisis económica campo fértil para aplicar sus primeras políticas.

Los postulados del neoliberalismo a propósito del desmantelamiento del Estado benefactor de la posguerra son: mantener un Estado fuerte en lo político y esbelto en lo económico. Las recetas pioneras fueron apegadas a la doctrina monetaria, control de la inflación y finanzas públicas sanas; para ello, los principales puntos de política económica estuvieron marcados por la restricción del presupuesto público en inversión productiva y gasto social,

¹ Entiendo por patrón de acumulación de capital en el sentido que lo plantea Valenzuela (1990), "como una modalidad de acumulación capitalista históricamente determinada, pues se parte de un criterio de periodización histórica." Se trata de "1) cierto modo que adquiere la acumulación 2) este modo de acumulación tiene una relativa coherencia interna". El patrón de acumulación tiene "tres momentos fundamentales: a) el de la producción de plusvalía, b) el de su realización y c) el de su acumulación". Para caracterizar un patrón se debe identificar las formas que adoptan los tres momentos fundamentales y la manera específica en que se articulan. p. 61 y 62

restricción de la emisión monetaria y la restauración de la tasa “natural” de desempleo para bajar los salarios, lo anterior con el fin de contener las aceleradas tasas de inflación que rebasaban los dos dígitos; reformas fiscales para incentivar a los agentes económicos; elevación de las tasas de interés; golpe a los sindicatos, flexibilización laboral y privatizaciones. Se reformaron las leyes para dar pauta a la libre circulación de capitales, ya fuera en forma de inversión directa, ya en flujos financieros especulativos.

En síntesis, lo anterior se tradujo para los países de América Latina en desregulación y apertura al comercio exterior, privatización de las empresas estatales, fuerte control de la inflación, restricción del gasto público, liberalización de las inversiones productivas al capital extranjero, flexibilización de las relaciones entre el capital y el trabajo, y liberalización de la cuenta de capital y de todas las entidades financieras. Todo ello, supuestamente, tenía como fin el incremento de la competitividad y garantizar la inserción económica de todos los países en una nueva etapa del capitalismo, asimismo reestablecer los niveles de acumulación en el plano económico mundial.

La idea de los mentores teóricos y tecnócratas del neoliberalismo es destrabar todo lo que constituye un dique al libre accionar de los mercados, todo lo que implica la contención de la dinámica de acumulación de capital, ya no dentro de las fronteras nacionales, sino en el accionar global para llenar la *bolsa de acumulación* —entendida como un traslado del eje de acumulación de capital desde los países dependientes a los países desarrollados— de los grandes grupos empresariales transnacionales.

Si bien, el “objetivo primario” de las nuevas políticas era parar la alta inflación de los años 70 y elevar las tasas del crecimiento económico, la verdadera cara de la recuperación de los años 80 en Europa fue la derrota sindical, el desempleo y la contención salarial. Lo cual no fue diferente para América Latina, pues así lo constatan teóricos como Valenzuela (1999), Sotelo (1999), Ornelas (2000) y Juárez (1999), quienes sustentan que las raquíticas tasas de crecimiento que se han alcanzado se basan en la contención salarial y en la mayor explotación de la fuerza de trabajo, pues es ésta la dimensión estructural que ha terminado por imponerse en América Latina.

Efectivamente, hubo un repunte económico de las economías —en los años ochenta para los países centrales y en los noventa para los latinoamericanos— pero no se llegó a crecer como hasta antes de los años 70; la recuperación de las ganancias no se expresó en la inversión

productiva mundial, sino que en esta coyuntura se desarrolló como nunca antes un fenómeno económico que tiende a ser predominante: la inversión financiera o especulativa, que se transformó en lo que algunos autores llaman la fase de *financiarización* de la economía (Chesnais:1996 y 1998; Brenner:1999 y Palazuelos:1998).

Así como la crisis del modelo económico de posguerra en 1973 dio pauta para la instauración de las ideas neoliberales en Europa y Norteamérica, aunque con diferentes fechas, la crisis de la deuda de los años ochenta dio pie para un viraje de las economías latinoamericanas a la órbita neoliberal.

Coherentes con la estrategia económica de los países centrales, las instituciones internacionales —Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial— aprovecharon para imponer a los países del tercer mundo un conjunto de medidas de política económica conocido mundialmente como “Consenso de Washington”, que fue formulado y bautizado por John Williamson en 1990. El término “Washington” hace alusión al conjunto de instituciones que se reunieron para apoyarlo: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Congreso y Reserva Federal de los Estados Unidos, y las altas dirigencias de los grupos empresariales. La esencia del Consenso era la vigilancia estricta de los países tercermundistas que pedían ayuda financiera a las Instituciones y a los países desarrollados, que no dudaron en imponerles las siguientes políticas:

- ① disciplina presupuestaria;
- ② cambios en las prioridades del gasto público (de áreas productivas a las elementales como salud, educación e infraestructura);
- ③ reforma fiscal;
- ④ liberalización financiera;
- ⑤ política de tipo de cambio;
- ⑥ liberalización comercial;
- ⑦ apertura a la inversión extranjera;
- ⑧ privatizaciones;
- ⑨ desregulaciones,
- ⑩ derechos de propiedad.

Estas políticas han tenido su expresión en diferentes periodos de la historia de Brasil, Chile y México. Las diez medidas que las instituciones y gobiernos impusieron a los países pobres condujeron sin más a un proceso designado como *transnacionalización* de las economías, donde efectivamente el proyecto aperturista de los gobiernos es más el resultado del comercio intrafirmas y de la dinámica exportadora que se aceleró a partir del asentamiento en nuestros países de las empresas transnacionales (vía inversión extranjera directa, IED) y no expresión de un sector industrial maduro, endógeno, producto de la tan aclamada y propagandizada “reconversión industrial” o “reestructuración económica” o “modernización del aparato productivo” que justificó la apertura de los años ochenta dirigida desde los planes de política económica de los tres países.

La asunción del patrón neoliberal en nuestra región y para los fines de este estudio, concretamente en Chile, México y Brasil, donde destaca la liberalización de los mercados, el proceso de privatización de las empresas públicas, la apertura a la inversión extranjera, la liberalización de la cuenta de capitales, se convirtió en un cúmulo de problemas que parten de lo económico como la deuda externa, los constantes déficit en la cuenta corriente, el creciente desempleo y la masividad de la pobreza, para expresarse en crisis sociales y políticas: los grandes problemas que aquejan a nuestras sociedades.

2.2. La coyuntura latinoamericana: México, Brasil y Chile

Mientras México, a partir de la crisis de la deuda en 1982, iniciaba un cambio de patrón de acumulación, de uno de crecimiento hacia adentro a otro de liberalización económica de vocación “secundario exportadora”, Chile ya había aplicado el recetario neoliberal, con el fin de afianzar una economía más vinculada hacia afuera, no sin sentir también los efectos de la crisis de la deuda. Pero, existen quienes sostienen que este apuntalamiento, luego de pasar por procesos de privatización, reprivatización, apertura financiera, rescate e incentivos estatales, se daría plenamente hasta entrada la década de 1990 (Lara: 2002; Mogueillansky:1999). Brasil, por su parte, se insertó en este patrón, de manera significativa, a partir de los primeros años de la década de 1990, sobre todo a partir de los gobiernos de Fernando Collor de Mello (1990-1992), Itamar Franco (1992-1994) y Fernando Henrique Cardoso (1994-2002). Brasil fue el país latinoamericano que prolongó el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI)

prácticamente hasta mediados de la década de ochenta, mientras Chile lo agotó en el curso de los años setenta y México a final de esa década.

En el año 2000, la economía brasileña respondió por 36.8 % de la actividad económica de América Latina; la mexicana ha tenido una participación en el PIB regional de 23.7 %, pero su participación ha oscilado, en los últimos años, entre 23 % y 25 %; mientras que Chile aporta alrededor de 4.3 % al total de la economía de nuestra región.

Chile, Brasil y México son países heterogéneos, si nos remitimos al tamaño de sus poblaciones y territorios, así como a sus capacidades y recursos, pero si consideramos su comportamiento económico en los últimos dos quinquenios se han caracterizado por llevar una pauta de desarrollo que responde a una misma lógica: la del patrón de acumulación capitalista dentro del esquema neoliberal.

En 2000, Brasil tenía 165.3 millones de habitantes, Chile rebasaba los 15 millones y México llegó a los 99.6. En el mismo año los tres países concentraron 68.8 % del total del PIB latinoamericano; de 1991 a 2000 fueron los receptores de 69.1 % de la Inversión Extranjera Directa que llegó a la región; los tres fueron responsables por 67.1 % de las exportaciones de la región y por 69.8 % de las importaciones. Concentraron 55.0 % de la deuda externa latinoamericana de los 740.4 mil millones de dólares a que ascendió ésta en el año 2000 (Cuadro 2.1).

Cuadro 2.1

América Latina: Indicadores Económicos, 2000 (en millones de dólares)					
País	PIB*	Exportaciones	Importaciones	IED acumulada 1991-2000	Deuda Externa
América Latina	2 003 009.6	358 481	354 011	347 306	740 472
Brasil	738 714.5	55 086	55 816	121 986	236 157
Chile	88 115.0	19 246	17 091	22 171	22 171
México	475 903.8	166 455	174 458	95 775	148 652

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina 2002*, Santiago de Chile, Capítulo II Cuentas Nacionales, Capítulo IV Balance de Pagos, Cuadro 12 y Cuadro 13.

*Dólares constantes de 1995.

Como podemos apreciar, el comportamiento económico de estos tres países no es homogéneo, pero sí presenta pautas de política económica similares.

2.2.1. Chile: la consolidación del neoliberalismo

Perry Anderson (1996:19) considera que América Latina es el tercer gran escenario de los experimentos neoliberales; sin embargo, “genealógicamente este continente fue testimonio de la primera experiencia neoliberal sistemática en el mundo”, y nombra el caso de Chile bajo la dictadura Militar. Desregulación, desempleo masivo, represión sindical, redistribución de la renta favorable a los ricos, privatización de los bienes públicos. La inspiración teórica del neoliberalismo chileno estuvo dada por Friedman². Los resultados de la política aplicada en Chile fueron positivos en cuanto a los indicadores de crecimiento de la economía en los años ochenta y noventa, sin embargo, más adelante veremos sus consecuencias.

Los cambios en el desarrollo económico de Chile, que iniciaron durante los primeros años del gobierno militar (1974-75), convirtieron a este país en el primero de América Latina que siguió una política sustentada en la liberalización de sus mercados. Así, desde mediados de la década de ochenta, Chile se convirtió en una economía abierta.

A pesar de que la ideología neoliberal postula la retracción del Estado en todos los países integrados a un “capitalismo global”, existen autores que sostienen que más allá de una retirada, el Estado chileno jugó una política “dirigente” en la conformación del neoliberalismo en el país (Lara:2002 y Moguillansky:1999).

... en Chile se desarrolló un modelo con un Estado que, a partir de un determinado momento, adoptó una política activa y no neutral, optando por los senderos que debería seguir el crecimiento de la economía, orientando los estímulos para la inversión hacia determinados agentes y en determinadas direcciones. ... Ciertamente no hubo aquí políticas industriales como lo fue en el periodo en que predominó la estrategia sustitutiva de importaciones, pero fue un Estado que realizó profundas transformaciones institucionales y regulatorias, incentivos tributarios, subsidios a determinados sectores productivos y a determinados agentes. Se trata de un “dirigismo” peculiar, porque a partir

² “El acuerdo entre la Universidad Católica y la Universidad de Chicago se centraba en un programa de becas. Economistas chilenos eran enviados para completar su formación. Allí estudiaban la teoría monetaria de Friedman, el enfoque de la pobreza a través del concepto de capital humano de Schultz, los análisis de grupos de presión de Stigler y la teoría de proyectos de Harberguer. ... Los diplomados regresaron a Santiago donde enseñaron y divulgaron las teorías de la escuela de Chicago. El libro *Capitalismo y libertad* de Milton Friedman se convirtió en una auténtica biblia para estos economistas por ‘liberar el mercado chileno’ de todas las trabas que conoció desde la gran depresión de los años treinta.” Cf. Guillén (1997 82-83).

de su discurso parece no seleccionar ni discriminar, pero en los hechos, discrimina. Fue un Estado que usó el gran depósito de activos que tenía a su cargo, para reconstruir una nueva generación de grupos económicos y empresas que se transformaron en los agentes dinámicos del nuevo patrón de acumulación. (Moguillansky:1999:15-16)

Entonces este nuevo Estado dirigente a la hora de aplicar el recetario neoliberal, tuvo como principios la desregulación de los mercados; la privatización de las empresas del sector público; la modernización del sector procesador de los recursos naturales: minería, especialmente el cobre, frutas, hortalizas, productos del mar, vinos, y productos forestales; la apertura a la inversión extranjera (desde donde se gestó a los nuevos grupos empresariales que más tarde iban a consolidar el modelo); la flexibilización de las relaciones capital-trabajo y la apertura financiera.

Se privatizaron empresas estatales y los servicios públicos de salud, educación y previsión social, la energía eléctrica y las telecomunicaciones; se reformaron las leyes laborales, y se liberó el mercado de capitales; pero sobre todo este nuevo patrón neoliberal primario-exportador —pues éste no puede ser llamado “secundario exportador”, como sí sucede con el mexicano o brasileño—, reorientó la producción hacia el mercado externo y la basó en la explotación intensiva de los recursos naturales y la exportación de esos mismos con escaso valor agregado.

De acuerdo con Ricardo Yocelvezky (1996), la privatización de las empresas públicas en Chile inició desde 1975. En 1970 había 75 empresas de control estatal y en 1974, con las expropiaciones del gobierno socialista, éstas habrían rebasado las 200, pero en 1989 ya sólo quedaban 45 (Yocelvezky, 1996: 41). Andrés López *et al* (1999) es más claro respecto de los datos de las empresas, pues él apunta que en 1973 el Estado chileno tenía en sus manos 270 empresas, incluidas firmas de distintas actividades creadas desde los años cuarenta y bancos. Mismas que se verán afectadas desde 1974 cuando inició el primer programa de privatizaciones, quedando en 1983 tan sólo 47 empresas estatales, en sectores estratégicos, guardados para la segunda ola privatizadora (explotación del cobre, petróleo, electricidad, siderurgia, telecomunicaciones, etcétera), que efectivamente llegó.

En la década que va de 1990 a 1999, Chile aún recibió 2 139 millones de dólares por concepto de privatizaciones (Cuadro 2.2). Están en manos privadas sectores como aviación,

telecomunicaciones, electricidad, carreteras, gas, sector financiero, bancos y una gran parte de la explotación del cobre.

En este contexto, se dio prioridad a la producción para el mercado externo y se abandonó la idea de consolidar un sector industrial fuerte orientado hacia el mercado interno.

Es en la década de 1990 cuando se consolida el modelo económico, pues los nuevos grupos económicos —nacionales y extranjeros— ya habían tomado posesión de los recursos de la economía, en sectores clave de la exportación, en infraestructura: telecomunicaciones, carreteras, generación de energía eléctrica, y en las actividades financieras (servicios bancarios y la creación de actividades financieras no bancarias como fondos de pensión, seguros, casas de bolsa, etcétera), y se había afianzado también la penetración de capital extranjero en grandes proyectos de explotación del cobre. Por ejemplo, compañías como las canadienses Falcombridge, Place Dome, Rio Algom, Cominco y Teca Corp., participan en Chile en proyectos de explotación minera, especialmente del cobre, esperando la obtención de altas tasas de ganancia (BID-IRELA:1998:55.), las norteamericanas: Phelps Doge, Exxon Minerals Internacional Inc, las japonesas: Mitsubishi Material Corp., Nipón Mining and Metals, etcétera.

Otros sectores que gozaron de los incentivos gubernamentales para despuntar productivamente y colocar sus mercancías en el exterior fueron los grupos vitivinícolas, y las empresas exportadoras de la agroindustria, los cuales fueron favorecidos con incentivos a la exportación —aparte de medidas compensatorias, la promoción de estos productos por parte del Estado en la formulación de Tratados de Libre Comercio, con diferentes países y regiones, teniendo como efecto la diversificación de los mercados— y facilidades de importación de maquinaria y equipo básicos para sus procesos de reestructuración productiva.

A pesar de que el inicio de la década de los noventa, marcaría un proceso de maduración de la economía chilena basada en una dinámica dada por los grupos empresariales privados, por una apertura financiera, que en un primer momento ayudó a despegar y capitalizar a las empresas privadas, por la colocación de productos de origen chileno en diversos mercados en el mundo, por una relativa estabilidad de los indicadores macroeconómicos —como veremos más adelante—, son los últimos años de la década los que estarán marcados por signos contrarios, que llevan a algunos autores a hablar de un agotamiento del modelo económico chileno, el clásico ejemplo de crecimiento para las economías de América Latina, lo cual se sostiene con las afirmaciones de Moguillansky (1999: 57-58):

... indicios del final de un ciclo de expansión. Esta fase es reciente, empezó a manifestarse a finales de los noventa y se inició a las puertas de la crisis asiática. Está marcada por un contexto de mayor revaluación cambiaria, por la reducción del esfuerzo inversor y maduración de los sectores dinámicos de exportación. ... se caracteriza por la persistencia en la internacionalización productiva de los grupos económicos, pero también por la venta de empresas y fusiones con firmas trasnacionales.

Aunque Chile obtuvo un crecimiento considerable, en comparación con México y Brasil, pues su PIB³ creció entre 1981 y 1990 en una tasa promedio anual de 3.0% y, entre 1991 y 2000, lo hizo en un promedio anual de 6.6% —muy por arriba del comportamiento del resto de los países latinoamericanos—, esto no se reflejó en la distribución del ingreso, ni en la dinámica de la ocupación. Es así como en 1996, Chile experimentó una tasa de desempleo de 5.4 %, la que en 1998 y 1999 se disparó hasta alcanzar 7.4 % y 8.4 %, respectivamente. En relación con los salarios, Mc-Clure y Urmeneta señalan que en "...1994, 12.2 % de los ocupados recibe remuneraciones mensuales líquidas menores a un salario mínimo y 34 % percibe remuneraciones de entre 1 y 2 salarios mínimos... Lo anterior significa que de las 5 071 867 personas ocupadas en noviembre de ese año, 2 342 513 personas, es decir, 46.2 % del total de ocupados, son pobres" (citado por Agacino: 1997: 46).

De ningún modo Chile tiene asegurada su inserción exitosa en el mercado mundial, ni su crecimiento puede tener un desempeño equilibrado a largo plazo, pues su estabilidad actual reposa en una inserción débil dada por la fragilidad de los precios de los productos primarios que oferta en el mercado mundial. Esto ya se constató en 1998, cuando cayó el precio internacional del cobre —principal producto de exportación de ese país— a razón de la caída de la demanda mundial, baja que se mantuvo durante 1999 y que repercutió en los mercados laborales, ya que, para ese año, se alcanzó una tasa de desempleo de 8.4 %, como se mencionó anteriormente.

Como resultado de la aplicación de la política neoliberal de los últimos 30 años, Chile llegó al año 2000 con una deuda externa bruta de 22 171 millones de dólares.

³ Los datos del crecimiento del Producto Interno Bruto de los tres países fueron extraídos de: CEPAL, 2000, Anexo Estadístico, Cuadro A-1, p 85

2.2.2. México: un neoliberalismo excluyente

México tuvo, de alguna manera, una entrada temprana al neoliberalismo, aunque casi una década después que Chile. Entró de lleno al modelo neoliberal presionado por la crisis de la deuda externa de 1982. Liberalizó sus mercados y se abrió a la penetración del capital privado nacional y transnacional en todas las áreas de valorización antes reservadas al Estado.

Si bien la primera etapa de reformas liberó el comercio y el área productiva, fue a partir de 1989 y sustancialmente en toda la década de 1990 que el énfasis recayó en la desregulación de los sistemas financieros, cuando en el plano mundial lo financiero ya tenía primacía sobre el capital productivo (Salama: 1999: 59 y ss).

La reestructuración productiva significó un abandono de los sectores que producían para el mercado interno y una avanzada de los sectores que buscaban colocar sus productos en los mercados internacionales por lo que la estructura exportadora de México se basó en productos del sector automotriz, de la maquiladora y en el petróleo.

A pesar de que se volcó a la economía mexicana hacia los mercados externos y que para ello se realizaron una serie de transformaciones estructurales, no fue posible contrarrestar uno de los problemas más perniciosos para el desarrollo del país: la deuda externa bruta total alcanzó 148 652 millones de dólares en el año 2000; con graves consecuencias sobre el empleo, la caída de las remuneraciones y el incremento de la pobreza (Sotelo: 1993; Soria, 2001).

Entre 1981 y 1990, el PIB mexicano creció a una tasa promedio anual de 1.9% y en la década de 1991 a 2000, lo hizo a una tasa de 3.5%, dando como promedio de crecimiento anual 2.7% durante el periodo del patrón de acumulación neoliberal, es decir, de 1982 a 2000 (CEPAL: 2000: Cuadro A-2: 86). México es el país donde más bajo han caído las remuneraciones de sus asalariados, pues éstas nunca recuperaron el nivel que tenían en 1982, último año del viejo patrón de acumulación. Su tasa de desempleo es la más maquillada de la región, porque, aunque otros estudios consideran que casi 50% de su PEA se mueve entre el desempleo y el subempleo (OIT: 1999a), el INEGI sólo da cuenta de una conservadora tasa de 3 %.

Un indicador de lo anterior nos lo muestra el estado de la pobreza, que es de los más altos del mundo. Julio Boltvinik (2001), quien utiliza el Método de Medición Integral de la Pobreza (MMIP), calcula que, de una población total de casi 100 millones de habitantes en el año 2000, la *pobreza nacional* alcanzaba la cifra de 75 millones de personas, mientras que la *pobreza urbana*

comprendía a 66% de ellas, es decir, 50 millones de personas; en ese mismo año, la pobreza extrema representó 50% de la pobreza nacional, es decir, en ella se encontraban 37.5 millones de personas.

El proceso de rearticulación de la economía mexicana con la economía internacional, emprendida desde la década de los ochenta trajo graves consecuencias debido a la modalidad de inserción: dependiente y oferente de una mano de obra muy barata. Por el lado de la distribución del ingreso nacional los más afectados han sido los sectores asalariados. Mientras en 1980 las remuneraciones a los asalariados significaron 36 % del PIB, y en 1994 cayeron a 35.3 %, en el año 2000 ya sólo representaron 31.3 % (Cuadro 2.10), pero con una población trabajadora que crece a ritmos elevados, es decir, ahora son más los que se reparten una proporción menor.

El empleo se ha visto mermado. Más allá de que nuestra economía no cuenta con la capacidad de generar nuevos empleos conforme lo demanda el crecimiento de la PEA —1.2 millones por año—, la calidad de los existentes se ha visto con creces disminuida.

De acuerdo con datos del INEGI, en 1997 la población ocupada estaba conformada por 37 043 117 personas. La Universidad Obrera de México calculó para el mismo año que: 66% de esa fuerza de trabajo laboraba sin prestaciones, es decir, 24 671 000 personas; 15.11 % lo hacía sin remuneración, o sea, casi 6 millones de personas, y 36.09 % percibía menos de un salario mínimo, esto es, 13 368 860 personas (UOM: 1999). En el año 2000, 28 740 359 trabajadores, percibían entre 0 y 3 salarios mínimos, lo que los pone en la línea de la pobreza, ya que para adquirir una canasta básica era necesario percibir por lo menos 4 veces el salario mínimo (UOM:2002).

Por el lado de las remuneraciones, como ya lo habíamos anticipado, éstas han caído en relación con el PIB considerablemente, pero no está de más ver la pérdida de su poder adquisitivo. Un análisis del Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM, reveló cuan grande es la pérdida del poder de compra de los trabajadores acumulada hasta 1997, cuando ya se podían valorar los daños del patrón neoliberal mexicano. En diciembre de 1987, un trabajador que percibía un salario mínimo tenía que trabajar 8.36 horas diarias para poder adquirir la canasta básica, en tanto la jornada reglamentaria es de 8 horas. En diciembre de 1997, diez años después, ese mismo trabajador debía laborar 32.22 horas diarias (!) para comprar la misma canasta; es

decir, mientras que en 1987 con un salario mínimo se podía adquirir 94 % de la canasta básica, en 1997 ese salario sólo alcanzó para adquirir 25 % de ella (Citado por Guillén:2000: 90).

La privatización de las empresas del sector público como parte de las recetas económicas del neoliberalismo, arrancó en México en 1983. En 1982 existían 1 115 entidades paraestatales, las cuales daban empleo a casi un millón de personas. El radio de acción de dichas empresas comprendía: petróleo, petroquímica básica, minería, electricidad, telefonía, comunicaciones, ferrocarriles, transportación aérea, química, automotriz, acero, azúcar, bienes de consumo duradero, banca, comercio y diversos servicios (Guillén:1996).

Para 1990 sólo quedaban en propiedad estatal 280 entidades; la lógica de la privatización siguió y entre 1990 y 1999, el gobierno mexicano recibió 31 749 millones de dólares por ese concepto, cabe resaltar que dicha cantidad sólo representó 26.43 % de lo que en esa década se pagó por intereses de la deuda externa, monto que ascendió a 120,112 millones de dólares (véase el Cuadro 2.2).

No obstante, el gobierno mexicano no ha cancelado la etapa de las privatizaciones, sino que dejó para más tarde la privatización de las empresas públicas estratégicas más importantes como PEMEX, Compañía de Luz y Fuerza del Centro y Comisión Federal de Electricidad.

2.2.3. Brasil: las novedades del neoliberalismo

En Brasil, el proceso de apertura económica y las privatizaciones cobraron relevancia en la década de los años 90.

Algunos autores consignan que este proceso arrancó en 1995, cuando coincidieron los primeros resultados estabilizadores del Plan Real, la apertura de los mercados comerciales, la entrada masiva de capitales —vía privatizaciones—, y la apertura de la cuenta de capital (Gonçalves:1999).

Fue en 1997 y 1998 cuando, de manera significativa, se privatizaron las empresas estratégicas de las áreas gruesas de la economía: energía, telecomunicaciones, minerales y transportes. Para 1999, el saldo acumulado por privatizaciones ya había llegado a 71 129 millones de dólares (Cuadro 2.2).

Cuadro 2.2

América Latina*: relación privatizaciones^a /intereses de la deuda externa^b en millones de dólares								
Año/pals	Brasil		Chile		México		América Latina	
Año	Privatizaciones	Intereses	Privatizaciones	Intereses	Privatizaciones	Intereses	privatizaciones	Intereses
1990	44	10,868	98	1,827	3,16	9,285	10,915	38,893
1991	1,633	9,493	364	1,629	11,289	9,295	18,723	36,503
1992	2,401	8,278	8	1,405	6,924	9,686	15,560	33,064
1993	2,621	9,501	106	1,211	2,131	11,506	10,488	35,571
1994	2,104	8,788	128	1,185	766	12,579	8,199	38,423
1995	992	11,530	13	1,402	167	13,574	4,616	45,773
1996	5,770	13,299	187	1,453	1,526	13,948	14,142	47,689
1997	18,737	14,361	—	1,581	4,496	13,250	33,897	60,533
1998	32,427	16,579	181	1,667	999	13,062	37,685	62,737
1999	4,400	17,464	1,053	1,664	291	13,926	23,614	66,408
1990-1999	71,129	120,161	2,139	16,024	31,749	120,112	177,839	401,530
Privatizacio- nes/intereses	59.19 %		14.23 %		26.43 %		44.29 %	

Fuente: elaboración propia con base en CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, y Banco Mundial, *Global Development Finance 2001*, versiones electrónicas.

* incluye 19 países.

a/ Captación por privatizaciones de empresas públicas.

b/ Se refiere a los Intereses efectivamente pagados, así como los vencidos no pagados.

Para América Latina, se demuestra que las políticas neoliberales de privatización del sector público fueron inútiles desde el punto de vista económico, pero altamente problemáticas y contradictorias por sus efectos sociales. Si consideramos el monto que la región recaudó por las privatizaciones en una parte del período neoliberal (1990-1999) y suponiendo que en su totalidad esos recursos se hubieran destinado al pago de los intereses de la deuda externa acumulada, resulta que Brasil habría cubierto tan sólo 59.2 % de ellos; México, solamente 26.4 % y Chile, tan sólo 14.2 %. Para América Latina, en esos años, la suma del monto total obtenido por las privatizaciones, bajo aquel supuesto, solamente habría cubierto 44.3 % de los intereses de la deuda externa (Cuadro 2.2).

En Brasil, este esquema de liberalización no cambió radicalmente la situación económica o, en otra palabras, la cambió pero en un sentido opuesto al anunciado, pues, entre 1981 y 1990, durante la llamada "década perdida", su PIB creció 1.6 % promedio anual y entre 1991 y 2000, no logró un crecimiento espectacular, sólo lo hizo en una tasa de 2.6 %.

El crecimiento del sector industrial fue perdiendo significación durante la década pasada, de una tasa de crecimiento anual de 7.01 % en 1993, de 6.73 % en 1994 y pasó a 1.91 % en 1995,

con una ligera recuperación de 3.73 en 1996 y 5.52 % en 1997, para volver a caer a una tasa de -1.34 % en 1998 y de -1.66 % en 1999 (Macedo:1999, Cuadro 10, p. 12).

El país tuvo un periodo de lento crecimiento con altas tasas de desempleo —superior a 19% (según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, cit. por Macedo, 1999) en las región metropolitana de São Paulo—, aunque experimentó una ligera recuperación de los salarios derivada de la política del Plan Real de estabilización monetaria entre 1994 y 1998, pero que vino en declive después de la crisis brasileña de enero de 1999, cuando los salarios perdieron alrededor de 30% de su poder adquisitivo respecto del año anterior, 20% respecto al primer año del Plan (1995) y se deterioraron aún más con las posteriores devaluaciones de la moneda nacional, el Real.

La IED acumulada en Brasil, de 1990 a 2000 alcanzó 126.4 mil millones de dólares, los cuales fueron dedicados a la compra de empresas públicas, o sea, a las privatizaciones —un 35 % de ese monto—; a la compra de empresas privadas brasileñas —5 %— o a la realización de fusiones; a la inversión en empresas transnacionales ya instaladas en el territorio —43 %— como el ramo automotriz y menos de un 10 % de esa inversión se dedicó a la creación de nuevas empresas (Macedo:1999). Este esquema de inversiones provocó el advenimiento de un modelo más importador que exportador, sobre todo de maquinaria y equipo, dejando como saldo una relación negativa en la balanza comercial, con un déficit consecutivo de tres años (de 1998 a 2000) que alcanzó, en el último, los 7 mil millones de dólares.

Los sectores que acapararon la inversión extranjera directa fueron la industria automotriz, los energéticos, la industria de los cosméticos, la electrónica, los electrodomésticos y el sector servicios, principalmente el sistema financiero y las telecomunicaciones (Macedo:1999).

A pesar de que Brasil cumplió escrupulosamente con los programas de privatización y desregulación ordenados por las instituciones financieras, para así asegurarse un lugar en la escena de la economía internacional, su inserción ha sido débil, pues los problemas que pretendía aliviar lo siguen aquejando: se vuelve a disparar la inflación y su deuda externa es la más alta de América Latina. Según las cifras de la CEPAL, en 2000 ésta había alcanzado 236 mil millones de dólares, el equivalente a 32 % de su PIB y a 32 % de la deuda externa pública y privada latinoamericana.

El patrón de desarrollo seguido por nuestros países, más allá de fortalecer “milagros”, hoy en día demuestra que cualquier contracción de la demanda externa provocaría una convulsión en cadena de sus economías, pues en cada una existe una alta dependencia de los ingresos vía exportaciones: Chile, por su dependencia de las exportaciones del cobre y de diversos productos primarios; México depende principalmente de los ingresos del petróleo, de las remesas de los mexicanos en los Estados Unidos y de las exportaciones de la maquiladora., y Brasil, con la apertura económica ha perdido un componente de su sector industrial, en ramas como las telecomunicaciones, la informática y la electrónica, en las cuales el país tenía una cierta autonomía.

A partir de la crisis de la deuda, las economías de nuestra región han tratado de ajustar sus tasas de inflación, los desequilibrios en cuenta corriente y el déficit público, con el fin de cumplir con los vencimientos de la deuda externa y crear condiciones de estabilidad que garanticen la entrada del capital extranjero. El resultado, lejos de solventar estos problemas, ha sido un sobreendeudamiento y periódicas crisis financieras que se traducen en altos costos expresados en la desaparición de un gran número de medianas y pequeñas empresas que producían para el mercado interno y como resultado de ello crecieron las tasas de desempleo.

Esta manera peculiar de inserción en la dinámica de la acumulación mundial del capital tiene su correlato en la participación de nuestros países en la nueva división internacional del trabajo, en una constante reestructuración de los mercados de trabajo, estratificación, contracción y empobrecimiento de los mismos, a todo lo cual no es ajena la fuerza de trabajo femenina.

Cuadro 2.3

América Latina, Brasil, Chile y México: Producto Interno Bruto en millones de dólares a precios constantes				
Año/país	América Latina y el Caribe	Brasil	Chile	México
1990*	1 476 009.4	571 300.0	49 485.8	262 709.8
1991	1 524 227.2	576 832.3	53 111.4	336 926.9
1992	1 566 782.2	575 237.4	58 869.7	351 026.2
1993	1 618 982.3	601 219.7	62 930.1	364 084.8
1994	1 702 610.2	638 671.9	66 080.5	370 559.7
1995**	1 722 090.2	665 422.2	72 017.9	387 133.6
1996	1 786 542.2	681 946.1	77 002.0	363 233.9
1997	1 878 419.8	702 822.3	82 208.9	382 963.5
1998	1 920 184.5	703 647.2	84 953.0	429 693.0
1999	1 930 202.9	710 525.9	84 369.8	445 615.7
2000	2 003 009.6	738 714.5	88 115.0	475 903.0

Fuente: elaborado con datos de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001*, Santiago de Chile, Capítulo II, Cuadro 133, pp. 186-187.

*A precios constantes de 1990.

** A precios constantes de 1995.

Cuadro 2.4

América Latina y Brasil, México y Chile: Producto Interno Bruto Tasas anuales de crecimiento a precios constantes de 1995										
País	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América Latina y el Caribe	3.3	2.8	3.3	5.2	1.1	3.7	5.1	2.2	0.5	3.8
Brasil	1.0	-0.3	4.5	6.2	4.2	2.5	3.1	0.1	1	4.0
Chile	7.3	10.8	6.9	5	9	6.9	6.8	3.3	-0.7	4.4
México	4.2	3.7	1.8	4.5	-6.2	5.4	6.8	5	3.7	6.8

Fuente: CEPAL, *Balace preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2002*, Naciones Unidas CEPAL, Santiago de Chile, 2002, p.107.

2.3. Dependencia, extranjerización y transnacionalización de las economías latinoamericanas

Hay cuatro factores que explican las consecuencias de las políticas económicas seguidas por más de dos décadas en América Latina, que son las que ilustran el título del presente apartado:

a) la liberalización comercial, b) la liberalización cambiaria, c) la apertura en la inversión productiva —entrada de Inversión Extranjera Directa (IED)—, y d) la apertura financiera.

Estos fenómenos económicos se han dado en los tres países aunque de diversas maneras y en periodos distintos, así como con disímiles grados de apertura y/o regulación.

Lo cual ha implicado: endeudamiento externo, endeudamiento público y privado, déficit en cuenta corriente y en cuenta de capital, desindustrialización y creciente especialización en procesos segmentados de ensamble con cargo a empresas trasnacionales, es decir, mayor dependencia de los flujos externos de capital para mantener los niveles de actividad económica de nuestros países.

Cuadro 2.5

Deuda externa bruta desembolsada saldo a final de año en millones de dólares				
Año/país	América Latina Y el Caribe	Brasil	Chile	México
1980	220 256	64 000	11 207	50 700
1985	377 615	105 126	20 403	97 800
1988	417 243	113 469	18 960	100 900
1989	422 798	115 096	17 520	95 100
1990	448 231	123 439	18 576	106 700
1991	460 942	123 811	17 319	117 000
1992	479 014	135 949	18 964	116 501
1993	528 037	145 726	19 665	130 500
1994	564399	148 295	21 768	139 800
1995	619 233	159 256	21 736	165 600
1996	641 306	179 935	22 979	157 200
1997	666 505	199 998	26 701	149 028
1998	747 630	241 644	31 691	160 258
1999	763 684	241 468	34 167	166 381
2000	740 472	236 157	36 477	148 652
2001	727 833	226 067	38 032	144 534

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, Santiago de Chile, Cuadro 13.

Nota: incluye deuda del sector público y privado. Incluye la deuda con el Fondo Monetario Internacional.

Respecto del problema de la deuda, algunos pueden argumentar que no es un fenómeno novedoso, que América Latina ha vivido endeudada desde siempre, no obstante, existen varios factores que distinguen esta nueva etapa de endeudamiento.

Para caracterizarla, primero, se debe advertir la magnitud peligrosa e insana que la deuda ha adquirido, si bien en 1980 ésta fue de 220 256 millones de dólares, antes de la crisis de esa década, ya para el año 2000 ésta se elevó a 740 472 millones de dólares (Cuadro 2.5), la cual se multiplicó 3.3 veces en veinte años.

Hasta la década de los años setenta, la deuda externa podía ser aún manejable debido a que fue el periodo "clásico" de la expansión del crecimiento económico de América Latina con tasas cercanas a 7 % anual lo que lograba, relativamente, "amortizar" el creciente endeudamiento externo.

Segundo, la región actualmente no cuenta con recursos para hacer frente económicamente a los vencimientos, pues las empresas paraestatales productivas que generaban recursos fueron privatizadas, los remates que se hicieron de las empresas públicas no le han dado capacidad financiera a América Latina. Sobre eso es ilustrativo el Cuadro 2.2 que nos indica que ni siquiera echando mano de los recursos que se han captado vía privatizaciones ha servido para saldar los vencimientos y los intereses de la deuda que crecen cada día, de manera más pronunciada en Brasil y México.

Tercero, sólo castigando las remuneraciones de los asalariados y el gasto social en todos sus renglones los gobiernos obstinados han podido seguir cumpliendo con el pago de intereses, pero eso ha tenido como correlato el sacrificio del crecimiento y el empeoramiento de las condiciones socioeconómicas de la población, lo que en un plazo no muy largo generará fuertes manifestaciones de descontento social.

Cuarto, la deuda externa se convirtió en el mecanismo de presión por excelencia en América Latina para condicionar y profundizar las reformas estructurales que llevaron a nuestros países a un círculo vicioso: sin empresas productivas, sin un sector bancario propio, sin política monetaria autónoma y con un tipo de cambio anclado al dólar, por lo tanto, cada día con menores recursos para responder a las exigencias financieras del exterior.

Hoy en día, sobre la deuda externa, podemos hacernos varias preguntas. ¿Existe capacidad económica de nuestros países para saldarla? ¿Qué implica económica y socialmente cumplir con

sus vencimientos y sus plazos? ¿Qué supone el hecho de que hoy en día los mayores acreedores de la deuda latinoamericana sean bancos privados, principalmente de capital norteamericano?

Pero no se puede asegurar que la extranjerización y transnacionalización de las economías latinoamericanas no hayan existido antes, pues las empresas de propiedad extranjera siempre han operado en nuestros países, ya sea en lo productivo o en lo financiero, lo que ahora le da un nuevo carácter es la masividad y fuerza con que estas penetraciones del capital extranjero se están dando y la diversificación de su campo de acción en nuestros territorios, así como todas las facilidades y el trato nacional que los gobiernos le dan en la era del neoliberalismo.

2.3.1. La transnacionalización de lo productivo

Después de los procesos privatizadores y de la reestructuración productiva emprendida desde los años ochenta, que llevó a procesos cada vez más concentradores y centralizadores del capital, quienes han mantenido una dinámica productiva mayor en nuestros territorios son los sectores ligados a la inversión extranjera y a la exportación —industria automotriz y de autopartes, maquiladoras, grupos agroindustriales transnacionales acaparando la industria alimentaria, sectores de punta como las telecomunicaciones, y los grupos que explotan nuestros recursos naturales tales como: petróleo, gas, recursos mineros, energía eléctrica—, es decir, los que crecen con mayor ritmo relativo son los sectores y ramas de propiedad del capital extranjero (Debrott:2002 y Lara: 2002) así como los grandes monopolios privado-nacionales, pero que tienen en su mira la expansión hacia el exterior y la asociación con los capitales extranjeros, para los cuales el mercado interno ha pasado a segundo plano.

La Inversión Extranjera Directa, como ya se especificó en los casos nacionales particulares en los anteriores apartados, se dirigió, principalmente, a la compra de activos o de empresas ya existentes, a la reestructuración de la deuda de las empresas de capital privado nacional, a las cuales este capital se asociaba, y a la realización también de inversiones en el exterior; no obstante una parte considerable acrecentó la Inversión Bruta de Capital Fijo (IBKF).

Cuadro 2.6

Formación Bruta de Capital Fijo precios constantes de 1995 en millones de dólares				
año/país	América Latina y el Caribe	Brasil	Chile	México
1990	262445.1	120996.9	8599.2	63847.6
1994	337315.1	127435.5	12925.2	83528.8
1995	321546.0	136704.2	15564.5	58668.1
1996	337497.7	138338.4	17048.3	68651.8
1997	382535.9	151139.2	18910.3	83973.6
1998	393856.1	149275.8	19686.3	91148.9
1999	371999.2	141495.1	16557.4	98175.2
2000	382912.2	144608.0	17110.2	107960.3

Fuente: elaborado con datos de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001*, Santiago de Chile, Cuadro 145, p. 216.

En Chile, fue la minería el sector que más recursos de IED recibió, especialmente la explotación del cobre de 1989 a 1996 —este último año estuvo marcado por la caída de los precios internacionales de este producto— pero también los sectores que explotan recursos naturales y el financiero (compra de bancos) recibieron altos montos de inversión (Moguillansky:1999:52). En México y Brasil, un gran monto de recursos de la IED fue dirigido a la compra de empresas que se privatizaban, a la infraestructura y a la compra de los bancos y otras instituciones financieras.

Un fenómeno económico nuevo que no debemos dejar de mencionar es el de la alta participación de la IED en las empresas de capital privado nacional que algunos la caracterizan, no como compra sino como “alianzas estratégicas”, porque estarían dadas como una estrategia de las empresas locales para tener acceso a la alta tecnología, al financiamiento externo y como un trampolín para expandir sus mercados en el exterior, aún no sabemos si este accionar de las empresas transnacionales dará como resultado a la larga la absorción, por su parte, del total de las empresas de capital privado nacional de México, Brasil y Chile.

Grupos de capital nacional privado ya comparten, en proyectos específicos, 50% de la propiedad con las empresas transnacionales, como el caso de los grupos chilenos: Angelini (celulosa, madera y papel, electricidad, seguros, AFP, bancos) con el grupo holandés Carter Holt Harvey; la asociación de Lusick (Forestal, combustible, alimentos y bebidas, telefonía, cobre,

seguros, AFP, bancos) con el grupo cervecero alemán Paulaner; el grupo Matte (Forestal, celulosa y papel, y minería, electricidad, seguros, AFP, bancos) con la estadounidense Simpson Paper Co, Enersis con la española Endesa, para compartir el mercado de la energía eléctrica, etcétera, López *et al* (1999:270 y ss).

Tenemos una gran transnacionalización de las economías en América Latina o una desnacionalización de las economías, para hablar con el término que utiliza el economista brasileño Reinaldo Gonçalves (1999).

Cuadro 2.7

Inversión Extranjera Directa Neta en millones de dólares				
Año/país	América Latina Y el Caribe	Brasil	Chile	México
1991	11,066	89	697	4,742
1992	12,506	1,924	538	4,393
1993	10,383	801	600	4,389
1994	24,231	2,035	1,672	10,973
1995	25,299	3,475	2,205	9,526
1996	40,279	11,667	3,681	9,185
1997	56,969	18,608	3,809	12,830
1998	60,576	26,002	3,114	11,602
1999	79,577	26,888	6,203	12,476
2000	67,792	30,497	-348	15,318
IED Acumulada 1991-2000	388,678	121,986	22,171	95,434
2001	68,654	24,715	3,045	25,221
2002	38,986	14,084	1,139	13,627

Fuente: Elaborado con base en CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, Santiago de Chile, Cuadro 12.

Entre los grupos manufactureros que han dinamizado la producción y el empleo en México y Brasil se encuentran las plantas automotrices, que desde luego responden a una matriz transnacional.

Las principales firmas de automóviles localizadas en América Latina y con mayores ventas en el mercado interior y en el externo son: Volkswagen (Brasil), Chrysler (México), General Motors (México y Brasil), Fiat (Brasil), Ford (México, Brasil), Mercedes Benz (Brasil), Nissan (México), que desde finales de los años ochenta y principios de los noventa orientaron su producción para satisfacer el mercado externo, especialmente esto se puede apreciar en el caso mexicano. En 1997-1998, según la revista *América Economía* (citado en BID-IRELA:1998:68:Cuadro 2), la relación ventas/exportaciones de las automotrices asentadas en México era la siguiente: Chrysler, 77 % de su producción interna la realizó en el mercado exterior, principalmente en Estados Unidos; General Motors, 71 %; Ford, 62 %; Nissan, 58 %. Caso contrario el de las armadoras asentadas en Brasil, aunque éste último exporta automóviles en una proporción por arriba del promedio de las exportaciones nacionales en relación con PIB —que en esos años fue de alrededor de 7.4 %, (Cuadro 2.9)—. Fiat, una de las filiales más importante del ramo en ese país, sólo comerció en el exterior 14 % de su producción interna; Mercedes Benz, 12 % y General Motors, 11 %, índices relativamente bajos respecto de la producción automotriz exportada por las transnacionales asentadas en México.

Otros sectores que han sido parte de las estrategias de las economías desarrolladas respecto de América Latina, son las manufacturas de ensamble como la Industria Maquiladora de Exportación (IME) que abarca ramas como: microelectrónica, textil, del vestido, partes automotrices, zapatos, juguetes, etcétera, y otras industrias como química-farmacéutica, en México y Brasil, donde filiales estadounidenses, canadienses, francesas, italianas, japonesas, coreanas, españolas, entre otras, se beneficiaron de los procesos de privatización y desregulación. Los grupos franceses, por ejemplo, aprovecharon las privatizaciones y entre 1990 y 1994 adquirieron 50 empresas, de las más de 700 privatizadas, logrando colocarse en áreas como: agua, residuos, electricidad, petróleo-gas, finanzas, transportes-obras públicas, telecomunicaciones, electricidad y tratamiento de agua, en alimentos, en comercio, servicios, seguros, química, minerales, cemento, agua y automotriz (BID-IRELA:1998:178-179).

Las empresas japonesas extendieron su dominio en la microelectrónica y componentes manufactureros; las alemanas en química y equipos de transporte; las inglesas en el sector financiero, banca, telecomunicaciones, autopartes, textiles, petróleo (Petrobras) y las surcoreanas (Hyundai, Samsung, Daewoo, LG Electronics, con plantas en Brasil y México) en el área de electrónica, automotriz y electrodomésticos.

Las empresas trasnacionales encontraron en América Latina todas las ventajas para derramar su inversión acaparando, prácticamente, todas las ramas donde se puede valorizar y están a la espera de la privatización de empresas más rentables como la petrolera mexicana, la generación de la energía eléctrica, la distribución de agua, la privatización de correos, en países con un mercado interno y una masa de consumidores potenciales relativamente grande como México y Brasil.

Cuadro 2.8

América Latina, Brasil, Chile y México: participación de la industria manufacturera/PIB* Porcentajes				
año/país	América Latina Y el Caribe	Brasil	Chile	México
1980	24.1	27.2	19.3	18.6
1981	22.8	25.5	18.6	18.3
1982	22.5	25.2	16.7	17.9
1983	22.2	24.5	17.9	17.0
1984	22.5	24.7	18.4	17.3
1985	22.6	24.8	18.2	18.0
1986	23.2	25.6	18.5	17.6
1987	23.0	25.0	18.4	17.7
1988	22.5	24.2	18.7	18.1
1989	22.4	24.1	18.9	18.8
1990	21.8	22.8	18.5	19.0
1991	19.9	21.5	18.3	19.3
1992	19.5	20.6	18.4	19.4
1993	19.5	21.4	18.4	18.9
1994	19.6	21.6	18.3	18.8
1995	19.4	21.2	18.0	19.1
1996	19.5	21.1	17.4	20.0
1997	19.7	21.1	17.1	20.6
1998	19.4	20.4	16.1	21.1
1999	19.0	19.6	16.0	21.2
2000	19.1	19.9	16.0	21.2
2001	18.8	19.8	15.5	20.5

Fuente: Elaborado con datos de CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2002*.

Nota: los datos de América Latina con base en 17 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

*En dólares constantes de 1990.

2.3.2. La transnacionalización del comercio internacional

El comercio internacional, también está dinamizado por las empresas transnacionales que orientaron su producción al mercado mundial. Los casos más ilustrativos son el mexicano (exportaciones/PIB 31.1 %, 2000) y el chileno (exportaciones/PIB 31.8 %, 2000) (Cuadro 2.9).

En México la Industria Maquiladora de Exportación (IME, con exportaciones mayores a 60 mil millones de dólares) y la industria automotriz y de autopartes, juntas responden por más de 50 % de las exportaciones así como de las importaciones, es decir, sin ese monto la relación exportaciones/PIB, que para 1999 fue de 30.8 % y con un monto de 136,703 mil millones de dólares, sería sólo de poco menos de 15 % en relación con el PIB e inferior a 60 mil millones de dólares y con un déficit comercial aún mayor, pues la Balanza Comercial de la IME tiene un saldo positivo mayor a 10 mil millones de dólares, mientras la Balanza Comercial del país, en 1999 reportó un déficit de -5 360 millones de dólares (Ornelas:2000:Cuadros 5 y 6).

En Chile, en 1993, 44 % de las exportaciones de la industria manufacturera las realizaban los grupos de capital transnacional, por supuesto acaparando las ramas más importantes: maquinaria, cemento, vidrio, siderurgia, química, calzado y petroquímica (López *et al*:1999:276 y ss).

En la economía Brasileña, en 1997, 50 % de las exportaciones manufactureras estuvieron dinamizadas por las empresas transnacionales (López:1999:317), en sectores productores de autos, higiene y limpieza, computación, farmacéutica, alimentos, plásticos y caucho, electrónica y mecánica.

De las 20 mayores empresas exportadoras que ubica la CEPAL (2002a:Cuadro 6.8:196) en América Latina, sólo cuatro son de propiedad estatal, cinco son de propiedad privada local y las once restantes son empresas de corporativos transnacionales. En las estatales se encuentran Petróleos de Venezuela (primera por el lugar de ventas al exterior), PEMEX de México (la número 2 por el lugar de ventas al exterior), Codelco de Chile (la número 10) y Petróleos de Colombia (la número 13), de las privadas locales cuatro son de capital privado mexicano (lugares 7,8,11 y 16 en relación con montos de ventas) y una de capital brasileño (lugar 14), el resto son empresas transnacionales asentadas en diversas ramas productivas como metalurgia, automotriz, computación, petróleo, alimentos, bebidas y cerveza, en orden de importancia.

Cuadro 2.9

Brasil, Chile y México: Exportaciones como porcentaje del PIB, en monedas corrientes*			
año/país	Brasil	Chile	México
1980	Nd	Nd	10.7
1985	Nd	28.1	Nd
1988	Nd	Nd	16.8
1990	Nd	34.6	Nd
1992	Nd	30.7	Nd
1993	Nd	27.5	15.2
1994	9.5	29.3	16.8
1995	7.7	30.5	30.4
1996	7.0	28.6	32.2
1997	7.5	28.1	30.4
1998	7.4	26.7	30.7
1999	10.4	29.0	30.8
2000	10.8	31.8	31.1

Fuente: elaborado con datos de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina 2001*, Santiago de Chile, Capítulo II, Cuadro 165, pp. 256-157 (Brasil); Capítulo II, Cuadro 169, pp. 264-265 (Chile); Capítulo II, Cuadro, 208, pp. 342-343 (México).

Nota: Para Brasil en reales corrientes, para Chile, en pesos chilenos corrientes y para México en pesos mexicanos corrientes.

2.3.3. La transnacionalización del sector financiero

Respecto de lo financiero, nuestros países adquirieron para los capitales que andaban buscando plazas donde valorizarse el estatus de “plazas financieras emergentes”. En este rubro también se dio una apertura gradual diferenciada por países, por ejemplo: Chile liberó su cuenta de capital desde 1979; México en 1988 y Brasil en 1995. Pero no sólo se han abierto las plazas financieras a la valorización del capital internacional especulativo, sino que el propio capital internacional financiero se ha venido apoderando, vía la entrada de IED, de los bancos y otras instituciones financieras, es decir, los grandes bancos e instituciones financieras transnacionales han expandido su dominio también en América Latina, donde los bancos locales fueron absorbidos por los gigantes transnacionales a través de la adquisición de acciones, ya sea en forma minoritaria o mayoritaria con tendencia a una absorción total.

En México, se hizo la apertura financiera como una estrategia gubernamental para enfrentar los problemas de deuda externa de la nación, a decir de Guillén (1994):

... a finales de 1987, el gobierno recurrió a mecanismos tradicionales basados en el control del crédito y de las tasas de interés para administrar los mercados financieros. Sin embargo, hacia 1988, cuando consideró que ya existían estas condiciones, decidió desregular por completo los mercados financieros. Se abandonaron los objetivos crediticios, el libre juego del mercado empezó a determinar las tasas de interés y los bancos comerciales gozaron de flexibilidad absoluta en el manejo de su liquidez.

A principios de los noventa, una vez que la desregulación hizo posible el desarrollo de un "ambiente más competitivo", los bancos que el gobierno de José López Portillo nacionalizó en 1982 fueron reestructurados y privatizados. La política monetaria prescindió del tope crediticio impuesto a la banca y se limitó, en esencia, a utilizar herramientas indirectas como las operaciones de open market. Al mismo tiempo, el gobierno creó una gama de instrumentos de deuda pública que alentó el desarrollo de los mercados de capital (Cetes, Bondes, Petrobonos, Pagafés y Tesobonos). Hacia finales de 1991, la Bolsa Mexicana de Valores, abierta a los extranjeros, se había convertido en una de las más atractivas entre las casas de bolsa de reciente creación fuera de la OCDE. Llegó incluso a competir con las de Taiwán, Hong Kong y Corea.

Efectivamente, llegaron a México grandes flujos de capital durante la década de 1990, colocándose la mayor parte en cartera, pero especialmente estos fueron directamente a la compra de acciones y documentos expedidos por el gobierno mexicano. Por ejemplo, Penido y Magalhães (2000), describen el funcionamiento del mercado financiero mexicano, en los años noventa, como uno dinamizado por la emisión de títulos públicos cuya propiedad cayó en manos de inversores extranjeros aumentando la vulnerabilidad financiera, lo cual quedó al descubierto con la crisis de diciembre de 1994:

El segmento del mercado financiero mexicano más afectado por la apertura financiera fue el mercado de títulos públicos.

El gran volumen de colocaciones de los inversionistas extranjeros en títulos públicos hasta que estalló la crisis mexicana a fines de 1994 fue la característica principal de México, en comparación con otros países... En el periodo de 1990-1994 esas operaciones representaban 55 % del total de las inversiones extranjeras de cartera. Entre 1991 y 1993, los no residentes absorbieron la mayor parte de las nuevas emisiones de títulos públicos, sobre todo de corto plazo. Su participación en el total de la deuda pública mexicana subió de 8 % a fines de 1990 a 57 % a fines de 1993. (p. 58.)

El caso del mercado financiero brasileño, funcionó un poco diferente respecto del mexicano, pues la desregulación financiera en el primero fue más pausada y restrictiva, quizás

debido a la fortaleza, relativa, de que todavía goza la burguesía industrial de ese país. El grueso de la inversión de cartera se concentró no en títulos públicos sino en acciones de la bolsa de valores de São Paulo (Bovespa). Pero, de acuerdo con Penido y Magalhães (2000:59-60):

Las colocaciones de los inversionistas extranjeros se concentraron en las acciones de empresas estatales en vías de privatización, sobre todo Telebras, ante la perspectiva de su valorización una vez privatizadas.

Palazuelos (1999), destaca la participación de América Latina en la captación de una considerable cuantía de capitales extranjeros por medio de la emisión de títulos en las plazas financieras, de igual manera indica el papel preponderante de México en la recepción de dichos recursos.

Pues, según sus cálculos, entre 1992 y 1996 México captó por emisión de obligaciones 45 mil millones de dólares, seguido de Argentina y Brasil —con 32 mil millones cada uno— y en un tercer término Chile. El citado autor caracteriza este proceso latinoamericano como uno de integración financiera creciente en los mercados internacionales de capital, producto de los programas de ajuste que se aplicaron en los años ochenta.

Las emisiones se concentraron en tres países, destacando, en primer lugar, México con casi 45,000 millones de dólares, ... A continuación figuran Argentina y Brasil con cerca de 32 mil millones. El ... restante corresponde a países emisores de menores cuantías, como Chile, Colombia, Venezuela y Perú. A excepción de México, que emitió una cuarta parte de sus obligaciones con tipos de interés variable o bien con opción a suscribir acciones, las demás emisiones fueron clásicas con tipos de interés fijos.

Los instrumentos titulizados constituyeron la segunda vía de acceso de América Latina a los mercados de capital, ... equivalentes a 23% de los recursos obtenidos por la región en los mercados financieros exteriores.

... el grado de concentración geográfica de las emisiones es aún más intenso que en las obligaciones, ya que un solo país, México, ha generado más de la mitad de las líneas de crédito titulizadas, en su mayoría con instrumentos no garantizados —euronotas y eurobilletes de tesorería—, además de una pequeña cuantía de facilities garantizadas. Tanto la emisión de acciones como los préstamos significaron [sólo] alrededor de 7% de los capitales obtenidos (Palazuelos:1999:170).

En 1990, en México se aprobó una ley que permite el acceso de las instituciones financieras extranjeras en el sistema financiero local. En Brasil esto se autorizó en 1995, en un ambiente altamente favorable para la inversión extranjera y para la operación de los grupos de capital financiero, por los altos montos de valorización que podía aprovechar la coyuntura: apertura del mercado de capitales, privatización de las empresas públicas, incluidos los bancos y la reestructuración productiva.

El caso de la apertura financiera de Chile tiene una década de anticipación a la de México y casi dos al caso Brasileño, es por eso que la actividad es más diversificada en instrumentos internos, sobre todo en lo que se refiere a los movimientos de las Administradoras de Fondos de Pensión, como lo indica Lara (2002:59-60):

Uno de los mayores crecimientos del sector financiero se encuentra en la banca, cuyas colocaciones, en poder adquisitivo de 1998, pasaron de US \$ 22. 913 millones en 1990 (59 % del PIB) a US \$50. 800 millones a fines de 1998 (68 % del PIB). Este nivel de profundidad de las colocaciones en Chile es lejos mayor que en el resto de los países latinoamericanos. Sin embargo, en este sector aparecerán nuevos actores financieros no-bancarios que operan casi exclusivamente en la esfera financiera: los fondos de pensión, fondos mutuos, compañías de seguros y fondos de inversión de capital extranjero. Son estos "inversionistas institucionales" los que se han beneficiado más de las reformas constitutivas de la mundialización financiera y de la emisión de instrumentos de deuda pública, de mediano y largo plazo, por parte del Banco Central.

Aunque Brasil empezó su proceso de liberalización varios años más tarde respecto de Chile y México —por ejemplo, su apertura financiera se remite apenas a 1995, aunque en abril de 2000 entraron en vigor otros artículos que le daban un mayor margen de liberalización al sector financiero—, sobresale la rapidez con la que se han dado los cambios que a los otros dos países les ha llevado casi dos décadas como las privatizaciones, la apertura comercial, financiera y la penetración de la IED. A Brasil sólo le tomó cinco años alcanzar y rebasar a México en cuanto a la penetración del capital extranjero en su economía, vía privatizaciones, deuda externa y plazas financieras así como para encontrarse también vulnerable productiva y financieramente.

2.3.4. La variación de las remuneraciones de los asalariados como resultado del proceso de transnacionalización de la economía latinoamericana

Un aspecto sobre el que muchos pensaban debían accionar positivamente las reformas llevadas a cabo en estos años, según las promesas de los tecnócratas que gobiernan nuestros países, sería en el incremento del poder adquisitivo de los salarios, pues, de hecho, a toda estrategia antes de ser impulsada se la propagandizaba como una medida tendiente a generar crecimiento y a nivelar la distribución del ingreso en las distintas capas de la población.

Respecto a las remuneraciones en los tres países se ha seguido la misma política de contención. En un primer momento, se aprovechó la crisis de la deuda de los ochenta para estancarlas con el objetivo de contener la inflación. Así quedó determinado en los Pactos de Estabilidad firmados en México en los últimos años de la década de 1980, en las políticas de ataque a la inflación en Brasil en los años noventa y desde los primeros años de la dictadura en Chile. En México esto se hizo en un momento en el que las remuneraciones ya no habían crecido y los salarios de los trabajadores habían sido pulverizados por la crisis y la inflación.

Desde 1974, en Chile se emprendió una flexibilización de las relaciones capital/trabajo que implicó la anulación de derechos, el desmantelamiento de los sindicatos e hizo caer los salarios. En la etapa en que se alcanza la estabilidad (a partir de 1990) las remuneraciones quedaron ancladas a la tasa esperada de inflación, pero no a la inflación pasada que habría sido una medida más realista. Esta medida ha desencadenado el retroceso de las remuneraciones respecto a PIB en los tres países (Cuadro 2.10). No obstante que en el Cuadro se observa otra cosa, una visión más realista del desempeño de los salarios en Chile la presento en la segunda parte del Capítulo 3.

Cuadro 2.10

Brasil, Chile y México: remuneraciones de los asalariados como porcentaje del PIB en monedas corrientes %			
Año/país	Brasil*	Chile**	México***
1980	—	—	36.0
1985	—	35.6	—
1988	—	—	26.2
1990	—	33.8	—
1992	—	35.3	—
1993	—	36.6	34.7
1994	40.1	36.4	35.3
1995	38.3	35.4	31.1
1996	38.5	37.7	28.9
1997	37.5	38.2	29.6
1998	38.9	39.4	30.6
1999	32.2	—	31.2
2000	37.9	—	31.3

Fuente: elaborado con datos de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001*, Santiago de Chile, Capítulo II, Cuadro 166, pp. 258-159 (Brasil); Capítulo II, Cuadro 169, pp. 266-267 (Chile); Capítulo II, Cuadro 209, pp.344-345 (México).

Nota: para el caso de *Brasil, en reales corrientes, **Chile, en pesos chilenos corrientes y ***México, en pesos mexicanos corrientes.

Conclusión

En la década de 1990, América Latina se caracterizó por una relativa estabilidad de sus economías, luego de haberse ejecutado las políticas de choque y ajuste desde la década anterior, en la que ya estaban conformados los principales grupos empresariales y financieros que creó el neoliberalismo con los apoyos estatales.

A pesar de que Chile, México y Brasil transitaron al neoliberalismo en diferentes periodos históricos, ello no eximió a alguno de pasar por los mismos procesos reestructuradores, que en esencia significaron: apertura comercial, productiva y financiera, privatización, desregulación, pérdida de autonomía de sus políticas monetarias y financieras. Los tres países tuvieron un manejo de políticas económicas erradas para la gran mayoría de su población, puesto que implicaron endeudamiento, transnacionalización y extranjerización de sus sectores productivos, estratégicos.

Los años noventa se caracterizaron por un afianzamiento de la propiedad de las empresas con mayores niveles de concentración de los activos, repartidos entre empresarios locales y extranjeros, no obstante, con predominio de los últimos.

Todo ello en una articulación para proyectar un nuevo modelo económico que se empezó a fincar desde los años 70, pero que a partir de 1990 se expresó de manera más consistente en una mayor penetración del capital extranjero en los sectores y ramas más dinámicos: manufacturas, empresas de servicios e infraestructura, tecnología, financiero y la explotación de recursos naturales.

La necesidad de valorización de las economías que están tomando rasgos de financiarización y transnacionalización lleva a que el área productiva busque más mecanismos de extracción de valor, por eso observamos en los índices macroeconómicos cómo las remuneraciones a los asalariados como porcentaje del PIB se han deteriorado.

Surgen entonces algunas preguntas. Si en lo que corresponde a los casos de México y Chile existe desde los años ochenta un activismo exportador, por qué no se dinamiza la economía nacional como un todo. Si lo que se produce en nuestros países a cargo de los grupos transnacionalizados y se exporta es competitivo, por qué en estos sectores dinámicos de la economía se mantiene la tendencia nacional de la caída de las remuneraciones de los asalariados.

Puede contestarse de la siguiente manera: porque por más dinámicas que sean las empresas productivas, y lo son —automotriz, explotación del cobre, maquiladoras, petróleo, telecomunicaciones, por mencionar las más importantes asentadas en México, Brasil y Chile—, su *bolsa de acumulación* no se reinvierte al interior —con inversiones productivas, con mayores salarios, aumento de empleo y con mayores tasas al fisco—, sino que ésta está ubicada fuera, en un punto geográfico definido —los sistemas productivos y los mercados de los países centrales— hacia donde van los resultados monetarios de la dinámica productiva interna, en otras palabras, hacia esas latitudes se dirigen los resultados del esfuerzo productivo de la clase trabajadora de nuestros países.

Capítulo 3. El patrón de acumulación neoliberal y la dinámica del trabajo en América Latina

3.1. Reestructuración neoliberal del empleo

Hay un cambio en las características del capitalismo mundial contemporáneo con una expresión específica en América Latina. La dinámica de la acumulación del capital marca las relaciones capital-trabajo, un cambio de patrón de acumulación lleva consigo un cambio en el modo de utilización o de explotación de la fuerza de trabajo y en todos los fenómenos que le son consustanciales. Eso es lo que ha ocurrido mundialmente.

Ya anoté en el Capítulo 1 a qué responde la nueva configuración del mundo del trabajo y cómo ésta necesita del trabajo de las mujeres y los niños, pero es importante reiterar que estos cambios del empleo mundial se expresan de manera diferente en las economías nacionales, con una división internacional del trabajo que deja muy delimitada la forma en que se expresa este fenómeno en los países con diversas estructuras económicas.

En esta nueva división internacional del trabajo (DIT) América Latina tiene una función específica, que es la de ofertar mano de obra barata y poco calificado, en procesos de producción intensivos en fuerza de trabajo y poca o nula incorporación tecnológica (Martínez 2000) lo cual no la aleja del papel desempeñado por los países dependientes de los otros continentes, pero sí la polariza aún más respecto del papel que en ésta DIT desempeñan los países centrales.

Si bien en los países desarrollados se está hablando de la desaparición de los procesos industriales y de la emergencia de una nueva fuerza de trabajo ligada a la sociedad del conocimiento, la tecnología, la comunicación y la información, y hay quienes usan ese discurso para tratar de explicar la realidad de los países dependientes, ignoran que la situación de los países periféricos lejos está de ello.

Considero fundamental destacar la dimensión que ha alcanzado la fuerza de trabajo mundial, que en el año 2000 estuvo conformada por 2 732 342 624 personas económicamente activas, cabe destacar que ésta no se concentra de manera exclusiva en los países ricos, por lo tanto, no es a partir de la forma que asume en ellos el empleo que se pueda analizar su transformación en todo el mundo.

La mayoría de la Población Económicamente Activa (PEA) y de los futuros candidatos a los mercados laborales se encuentra en los países de la periferia capitalista y por ser estos países

pobres los mercados laborales tienen otras características tales como: abundancia de fuerza de trabajo, los trabajadores participan en procesos de trabajo altamente segmentados que ya no los capacitan, predominan los bajos salarios, legislaciones laborales precarias y mayor rotación laboral, entre otras, que se analizarán más adelante. Peculiaridades que no la hacen, de ninguna manera, equiparable a la de la fuerza de trabajo de los países del capitalismo central.

Como se muestra en el Cuadro 3.1, sólo 15 % de la PEA mundial se encuentra en los países centrales de América del Norte, Europa y Japón, mientras que 85 % de la fuerza de trabajo mundial se localiza en los países de la periferia, lo cual imprime distinciones cualitativas, para América Latina y el Caribe, África y Asia.

Cuadro 3.1

Población Económicamente Activa Mundial, 2000 Números absolutos y porcentajes		
PEA mundial	2 732 342 624	100.00
Europa, Japón y América del Norte	409 141 496	15.0
Asia incluidas India y China	1 571 425 152	57.5
América Latina y el Caribe	193 426 602	7.1
Economías Exsocialistas de Europa	184 717 127	6.8
África Subsahariana	260 725 947	9.5
Repúblicas de Asia Central de la ExUnión Soviética	112 906 300	4.1

Fuente: Elaborado con datos de la OIT, *La seguridad en cifras*, Ginebra 2003, documento PDF, 39 p.

Cuadro 3.2

Población Económicamente Activa mundial por continente 1970, 1980, 1990 y 2000								
	1970	%	1980	%	1990	%	2000	%
PEA mundial	1654859	100	2050703	100	2497491	100	2947598	100
África	155454	9.4	199477	9.7	261998	10.5	342559	11.6
América Latina y el Caribe	95783	5.8	130545	6.4	175855	7.0	222802	7.6
América del Norte	98369	5.9	123865	6.0	143061	5.7	161729	5.5
Asia	992599	60.0	1253031	61.1	1555214	62.3	1846075	62.6
Europa	304400	18.4	333624	16.3	348586	14.0	359261	12.2
Oceanía	8264	0.5	10162	0.5	12777	0.5	15172	0.5

Fuente: Elaborado con datos de la OIT, *Economically Active Population Estimates and Projections: 1950-2000*, <http://laborsta.ilo.org>

La masa de trabajadores en América Latina y el Caribe aumentó aceleradamente en los últimos 20 años (ver Cuadro 3.2, cuyos datos divergen de OIT:2003) y está compuesta por niños, mujeres y hombres. La población económicamente activa la conforman 193 426 602¹ personas (OIT:2003) y constituyen 7.1 % de la fuerza de trabajo mundial (ver Cuadro 3.1), quienes, en su gran mayoría, están muy lejos de haberse incorporado a procesos productivos o económicos marcados por la utilización de tecnología de punta o del conocimiento, pero sí se encuentran incorporados en la subcontratación, la tercerización, la informalidad. Atados al empleo precario, pero insertos en el proceso de acumulación del capital como generadores de valor y plusvalor.

Es importante, en primer lugar, luego de ubicar la magnitud de trabajadores en América Latina, saber cuál es la realidad de estos trabajadores, cómo los afectan las nuevas formas de producir y su relación económica con los centros, pues ellos se han convertido en productores de los medios de consumo de los segundos: producen para el mercado automotriz, textil, del vestido, productos alimenticios, energéticos y otros más.

En el caso de los mercados laborales latinoamericanos, no sólo la aplicación de las nuevas tecnologías en los procesos productivos genera cambios, sino que aparecen una serie de características nuevas en esta forma de acumulación que son básicas para que el capital asegure su tasa de ganancia: a) aparece una nueva concepción de la *productividad* y se le da un énfasis mayor, comparado con el que tenía antes de iniciarse la reestructuración productiva; b) se deteriora la calidad del empleo; c) surgen nuevas formas de fijar las remuneraciones de los trabajadores; d) emergen nuevas formas de contratación de la fuerza de trabajo; e) se incrementa el desempleo que, además de ser ya un rasgo estructural del modelo económico con agudas tendencias al estancamiento, tiene el propósito de abaratar la fuerza de trabajo.

En los anteriores capítulos vertí elementos para explicar el contexto en el que se desempeñan los mercados laborales en América Latina, pero es importante volver a destacar los factores que considero relevantes:

- Las políticas públicas implementadas por los gobiernos neoliberales;
- Las modificaciones de la estructura económica (transnacionalización, extranjerización de los sectores económicos y profundización de la dependencia económica);

¹ La CEPAL (1999:30-34), ubica 217 241 305 Personas Económicamente Activas para el año 2000.

- El incremento de la población económicamente activa —193.4 millones en América Latina—;
- Nuevas relaciones en el mundo del trabajo.

Los primeros dos elementos mencionados arriba ya han sido abordados en los capítulos precedentes, por lo que aquí sólo analizaré la magnitud de la ocupación y las transformaciones del ámbito laboral en Chile, México y Brasil.

Como estos países no lograron una reconversión industrial o productiva en su aparato productivo nacional, enfrentaron inconvenientemente la década de los 90: apertura comercial, acentuación de la competencia por los mercados externos y una necesidad imperante de atraer capitales para poder saldar sus cuentas con el exterior (balanza en cuenta corriente, balanza de capital y deuda externa) conjugadas con un desfase en el desarrollo de la estructura económica, con un sector industrial atrasado heredado del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) y, por otro lado, la aceleración de un proceso de transnacionalización de los sectores nuevos (agroindustria, telecomunicaciones, finanzas) o reestructurados que sí han incorporado nuevas tecnologías, más desarrollados y acoplados al mercado mundial.

Entonces, si partimos de la conformación de una estructura productiva con desfases en su nivel de desarrollo, ésta tendrá que echar mano de mecanismos que le permitan mantenerse en el mercado con altas tasas de ganancia, que de cualquier forma no le están garantizando sus sectores productivos debido a la no realización de la reconversión productiva, entonces será por la vía de la mayor explotación del trabajo por la que garantizará sus cuotas de mercado en la economía mundial, lo cual planteamos en la segunda parte de éste capítulo.

Habrà que preguntarse qué tipo de relaciones laborales necesita esta etapa en la que los grupos económicos —los de origen extranjero y los de capital nacional privado— pretenden valorizar y despuntar en los países dependientes.

Mientras los países centrales avanzaron desde la década de 1980 —otros desde los 70— en la introducción de “nuevos modelos productivos” que resarcirían de sus ganancias al capital, con una correlación entre la innovación tecnológica aplicada a los procesos productivos y transformación de la organización del trabajo, los países periféricos cargaron casi todo al desempeño laboral por la vía de la **superexplotación** del trabajo, entendida ésta como:

[...] los tres mecanismos identificados —la intensificación del trabajo, la prolongación de la jornada de trabajo y la expropiación de parte del trabajo necesario al obrero para reponer su fuerza de trabajo— configuran un modo de producción fundado exclusivamente en la mayor explotación del trabajador, y no en el desarrollo de su capacidad productiva. Esto es congruente con el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en la economía latinoamericana, pero también con los tipos de actividades que allí se realizan. [...] Se entiende que en estas circunstancias, la actividad productiva se basa sobre todo en el uso extensivo e intensivo de la fuerza de trabajo: esto permite bajar la composición-valor del capital, lo que, aunado a la intensificación del grado de explotación del trabajo, hace que se eleven simultáneamente las cuotas de plusvalía y de ganancia. [...] En términos capitalistas, estos mecanismos (que además se pueden dar, y normalmente se dan, en forma combinada) significan que el trabajo se remunera por debajo de su valor, y corresponden, pues, a una superexplotación del trabajo. Marini (1973:40-41).

A falta de un desarrollo productivo sustancial en los países dependientes, poder mantener una cuota en el mercado mundial así como una tasa de ganancia que permita garantizar la primera, implica que en América Latina se haya tenido que conformar una articulación de los procesos productivos con un uso *sui géneris* de la fuerza de trabajo.

Más adelante, en el apartado 3.2. presento cómo se expresa la superexplotación del trabajo en Chile, México y Brasil en los salarios, la jornada de trabajo y el deterioro de los derechos de los trabajadores.

Pero antes, me interesa destacar los puntos de contraste entre lo que se entendió por procesos flexibilizadores del trabajo en los países del capitalismo central y lo que sucedió en los del capitalismo dependiente.

3.1.1. Diferencias en los procesos de trabajo entre los países centrales y los países dependientes

1. Producción ajustada y descentralización (en el centro es una estrategia de las empresas transnacionales para su proceso de valorización) vs. tercerización o subcontratación, así se expresa la descentralización del primer mundo en el tercero.

2. Aumento de la productividad: vía incorporación de la innovación tecnológica y la formación de la mano de obra –capacitación y/o escolaridad– vs. aumento de la intensidad y de la jornada de trabajo, en ausencia de cambio tecnológico.
3. Las remuneraciones ligadas a la productividad del trabajo –cuando aumenta ésta las primeras aumentan también, se dan incentivos como premios a la productividad, en teoría eso pasa en los centros– vs. desplome de las remuneraciones en la periferia, disminuyendo la capacidad de consumo de los trabajadores.
4. Flexibilidad de contratación –trabajo vitalicio, ascensos,²– vs. anulación de las legislaciones laborales, aparición de nuevas modalidades de contratación y destrucción del sindicalismo.

La concepción de trabajo flexible, adaptada a la realidad de nuestra región no es más que la posibilidad de echar mano de diversas modalidades de explotación del trabajo, que se expresan en la capacidad del capital de hacerse de trabajo temporal, trabajo a tiempo parcial (por tarea, individual o en quipo), disminuir al máximo la remuneración del mismo, lo cual implica destruir prestaciones que lo hacen “costoso”. Por eso hoy en día se utiliza la tercerización, la subcontratación, el trabajo a domicilio y otros mecanismos. Para que todo ello funcione el capitalismo trabaja en dos planos:

- Crea un discurso ideológico, que indica que la realidad del mundo del trabajo debe cambiar y que quien se oponga a ello es una fuerza retrógrada y está afuera de todo sentido.
- Avanza en el quebranto de las regulaciones laborales que aún sobreviven al viejo Estado benefactor.

En este sentido, ha construido su discurso ideológico como trasfondo para azuzar a la desregulación del trabajo y en él se ha utilizado la palabra *rigidez* como un concepto opuesto a todo lo que indica flexibilidad y a toda transformación positiva. Desde mi perspectiva, las

² Que ya no operan al cien por ciento en los países mas importantes como Japón.

palabras *rigidez* y *flexibilidad* no pueden significar lo mismo para el capital y para la masa de trabajadores quienes viven de la venta de su fuerza de trabajo.

Rigidez es para el capital todo lo que implica regulación gubernamental a la inversión productiva —y no productiva también— y al trabajo. En el marco laboral: contrataciones, horarios, derecho de huelga, prestaciones, guardería infantil y casas de cuna y, por supuesto, a estas regulaciones se les atribuye todos los desequilibrios que se pueden dar en el trabajo, como desempleo, caída de las remuneraciones, un no-aumento de la productividad, entre otras. Se ocultan las contradicciones y las crisis del sistema capitalista como las causas de sus desequilibrios.

Es éste el fundamento neoliberal del capital, por tanto, frente a la rigidez perversa que castiga al empleo, la remuneración y la productividad, existe una flexibilidad positiva que implicaría los fenómenos contrarios. Pero que en realidad lo que hace es adaptar a la fuerza de trabajo a las necesidades de una producción inserta en un mercado con nuevas características, como el justo a tiempo y cero inventarios, o sea, a las variaciones del mercado. Y son estas necesidades las que obligan a que en ausencia de una verdadera capacidad productiva la fuerza de trabajo en América Latina sea superexplotada.

3.1.1.1. Tercerización o subcontratación: la otra cara del primer mundo

La subcontratación es la base de la producción flexible, llamada también externalización de la producción, significa que una gran parte de la producción de un bien sale de los países centrales que se desindustrializan preservando para sus trabajadores los segmentos inteligentes de su proceso —innovación, diseño, mercadotecnia, marketing—, las partes segmentadas de la producción que restan de los procesos inteligentes son realizadas en empresas llamadas subcontratadas o proveedoras de la gran empresa matriz, que pueden ser filiales o maquiladoras instaladas en los países del mundo pobre.

Para que las cosas se realicen de esta manera la periferia ofrece facilidades a las empresas transnacionales para la implantación de sus procesos de producción en su espacio, las condiciones objetivas para el proceso laboral son la existencia de infraestructura: caminos, carreteras, transporte y telecomunicación. Esos son medios de trabajo que aporta la economía nacional, además de la mano de obra, a las empresas multinacionales que traen sus procesos segmentados

de producción. Se les ofrece una estructura que hace un ambiente propicio para sus procesos de valorización.

Es así que para que exista flexibilidad laboral, descentralización o externalización de los procesos en los países centrales, así como alta productividad de su fuerza de trabajo a la cual se le reconoce su formación, se le remunera con salarios altos en condiciones de trabajo más integrales y seguridad en el trabajo, deben existir condiciones de recepción de sus procesos segmentados en los países de la periferia. Para que exista el empleo en lo alto en los países desarrollados necesita existir el precario en los países dependientes. Los ingresos del polo rico, son obtenidos, en buena parte, a costas del polo contrario, que sobrevive con empleos precarios, de baja productividad y con salarios de pobreza.

Lo que hay de esencia es la vigencia de la ley del valor y las transferencias de valor que hace la periferia al primer mundo a través de los productos del trabajo y otros mecanismos como el pago de la deuda externa, el comercio internacional y el pago por uso de la tecnología.

Coriat (1982:71) nos explica la coexistencia de tres tipos de procesos de trabajo (en el caso de la Inglaterra del S. XIX, expuesto por Marx):

[la] fábrica, [la] manufactura y [el] trabajo a domicilio, ... Por eso, si el 'trabajador a domicilio' consigue mantenerse activo, adaptándose a las condiciones de productividad impuestas por la fábrica, lo hace prolongando su jornada de trabajo más allá de todo límite y aceptando como remuneración unos salarios excepcionalmente bajos.

3.1.1.2. Incremento de la jornada y la intensidad laboral en ausencia de cambio tecnológico

En los países dependientes, el trabajo de nuevo cuño y su articulación técnica y organización social ya no capacitan. Los casos en que se verifica este comportamiento son la industria maquiladora de exportación y las empresas automotrices reestructuradas como las plantas Nissan y Volkswagen en México, en las cuales está totalmente atomizado el proceso productivo, es la manera en que se presenta el proceso productivo en los países dependientes, a donde sólo llegan

fragmentos del proceso como la manufactura de algunas piezas y el ensamble, por lo que es imposible que el trabajador o la trabajadora quede capacitado para ingresar a otro proceso, en otra empresa o en otra rama de la producción.

El recurso de conjugación de fuerza capacitada y utilización tecnológica como un mecanismo virtuoso para aumentar la productividad y la competitividad, está fracturado en la periferia y es nuevamente la producción organizada en procesos intensivos en trabajo la que dará la pauta de la competitividad. De ahí que se tenga que recurrir al mayor esfuerzo productivo, como se especifica al analizar las jornadas laborales en los apartados 3.2.1., 3.2.2, y 3.2.3.

3.1.1.3. Desplome de las remuneraciones y precariedad del consumo de los trabajadores

En América Latina, más allá de premiar la productividad del trabajo con aumentos sustanciales de las remuneraciones, se ha establecido una política salarial de revisión anual que deja anclado su establecimiento a la inflación “esperada”, es decir, no a la inflación real pasada que puede ser alta, sino a la que se proyecta y, como ésta queda en el terreno especulativo de la subjetividad de los planificadores económicos, no se toma como referente ningún índice que pueda permitir la reposición del poder adquisitivo perdido.

En México el aumento salarial no debe pasar de un índice de 5 % ya sumadas las prestaciones; en Brasil también se ha dejado la fijación del salario mínimo a la saga de las políticas de combate a la inflación, así el reajuste del salario mínimo que se hace en el mes de mayo de cada año se define “sin referencia a un índice de comportamiento de precios” (Krein y De Oliveira: 1999: 8). Un análisis pormenorizado de la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores aparece más adelante, en los apartados 3.2.1., 3.2.2, y 3.2.3.

3.1.1.4. Desregulación laboral: legislaciones

La manera en como se ha entendido y expresado la “especialización flexible” del trabajo en América Latina, en el caso específico de Chile y Brasil es, entre otras modalidades, en la *transformación de sus legislaciones del trabajo*.

La Ley que da cuerpo a los derechos laborales en Chile, es el *Código del Trabajo*. La escalada de reformas a la ley laboral en este país se inició desde el año de 1979, a la que se le han sumado cambios en las décadas de 1980 y 1990 y aún se sigue modificando. Entre sus principales iniciativas —con relación a la legislación que regía en 1973— se encuentra la que limita la contratación colectiva, que resta movilidad y liderazgo al sindicalismo eliminando la capacidad de negociación y la que quebranta el derecho de huelga como un mecanismo de presión de la clase obrera³, así como la supresión de los Tribunales Especiales del Trabajo, cuyas otrora funciones se traspasaron a los tribunales ordinarios (Olave 2003: 185).

La jornada laboral reglamentaria en Chile es de 48 horas semanales, existe contrato de trabajo por plazo indefinido y modalidades de trabajo de plazo fijo o determinado. En esta última modalidad existen dos variantes que son: a) contrato a plazo fijo, por medio del cual el patrón puede contratar a trabajadores “sólo por periodos acotados de tiempo” cuyo plazo no debe exceder de un año, si ese límite es rebasado entonces legalmente se presumirá que el trabajador queda automáticamente contratado a plazo indefinido; b) contrato por obra o faena determinada; como su nombre lo indica, este tipo de contrato dura lo que dura la obra específica para la que fue ocupado el trabajador o la trabajadora.

Existe la ley de *desahucio*, que es el despido del trabajador de manera unilateral, aunque, como lo exigen disposiciones especiales de los convenios internacionales firmados con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se debe especificar la causal de despido, pero es suficiente con demostrar que éste se debe a las “necesidades de la empresa”; no obstante, el trabajador tiene derecho a indemnización la cual sería equivalente al pago de un mes de salario por cada año trabajado (González:1996). Existen también limitaciones al derecho de huelga, así como a la negociación de las remuneraciones, pues estas no deben salir de un marco que ponga en peligro a la economía en su conjunto, todo esto se ha fijado en el contexto de una economía nacional que se ajusta a las políticas neoliberales.

La legislación laboral en Brasil se expresa en la *Consolidación de las Leyes del Trabajo*, que data de 1943, a la que se introdujeron “modalidades especiales de contrato de trabajo” durante la administración de Fernando Henrique Cardoso en los años 1994, 1995, 1997 y 1998,

³ Aquí resumo lo que sobre cambios en la legislación laboral esboza Patricia Olave Castillo en *Chile: neoliberalismo, pobreza y desigualdad social*, coeditan IIEc-UNAM y Miguel Angel Porrúa Grupo Editorial, México 2003, pp. 186-193.

no son más que formas de flexibilización del empleo que, de acuerdo con Cacciamali y Britto (S/F) "... abordan los componentes principales del contrato de trabajo, horas y remuneración e introducen o amplían la aplicación de contratos alternativos al contrato patrón —cooperativas de trabajo, contrato por tiempo determinado, y suspensión temporaria de contrato”.

De manera más clara, encontramos las siguientes reformas, que habrían iniciado de acuerdo con Zeetano (s/f) el 31 de mayo de 1993, primera reforma a la que se le adherieron disposiciones en 1994, 1997 y 1998, a continuación presentamos un resumen de su texto:

- *la introducción de la jornada de trabajo en tiempo parcial (hasta 25 horas semanales)*
- *contrato de trabajo por plazo determinado y banco de horas (Ley n. 9.601/98)*
- *trabajo temporario (Ley 6.019/74)*
- *trabajo por proyecto o por tarea*
- *contrato por tele-trabajo*
- *tercerización (Ley 6.019/74)*
- *cooperativa de trabajo (Ley 5.764/71)*
- *suspensión temporal de contrato de trabajo - bolsa de calificación (layoff) (Resolución n. 200/98 del CODEFAT)”*

En México, la legislación laboral está articulada en la *Ley Federal del Trabajo*, la cual aún no ha sido modificada pero existen reformas de facto e iniciativas de reforma que parten de propuestas de diversos círculos gubernamentales y de agrupaciones como los partidos políticos. Pero sí se han experimentado cambios similares a los que se han legislado en el caso de Chile y Brasil: modificaciones en las modalidades de contratación de la fuerza de trabajo de manera ilegal, desaparición de sindicatos o creación de sindicatos de empresa, contratación a tiempo parcial o por tarea, aumento de los periodos de prueba, trabajo temporario y tercerización.

En síntesis, las reformas a las leyes laborales en América Latina se hicieron con la promesa de hacer flexible el trabajo para incrementar la oferta de empleos, así como con la supuesta idea de acabar con las “rigideces” del trabajo que impiden a la parte empresarial insertarse estratégicamente en la dinámica de la competencia internacional de los mercados, lo que a la larga se expresaría en “más y mejores empleos”.

Es necesario preguntarnos qué es lo que subyace en todas las transformaciones del mundo del trabajo: la respuesta es la apertura comercial, la integración económica, la globalización, pues las empresas en su deseo voraz de colocar sus mercancías en el mercado mundial recurren cada vez más a la llamada flexibilidad del trabajo para disminuir sustancialmente lo que ellos llaman el “costo laboral” o los “costos del trabajo”.

Las empresas buscan la competitividad para ganar o asegurar mercados, racionalizando su producción sea a partir de una incorporación tecnológica y la intensificación del trabajo o meramente incrementando la intensificación de las actividades del trabajador. Pero, además de ganar capas de mercado lo que buscan es poder adaptarse al mercado en sus fluctuaciones ya sea de expansión o contracción en periodos más pequeños —por eso buscan nuevas modalidades de contratación en las cuales se emplean o desemplean trabajadores a discreción (tercerización, tiempo parcial o contrato determinado), ya sea que se puedan disminuir los periodos de trabajo o aumentar las jornadas laborales o los periodos de contratación, definición de salario y de horas extra, así como las modalidades de remuneración—.

Otro aspecto es la utilización de la fuerza de trabajo de acuerdo con habilidades o capacitación, así como la estabilidad del empleo debida a estas cualidades.

Esas formas de contratación se han visto favorecidas por la presión del desempleo y el crecimiento de la informalidad, todo ello producto de la crisis del capital. De la siguiente manera lo expresa Alves (2000:21) para el caso de Brasil:

Se dio una irrupción de la flexibilización del contrato de trabajo, cuyo desdoblamiento legal es la Ley del Contrato Temporal de Trabajo, promulgada por el gobierno de Cardoso en 1998 y cuyo principal objetivo es construir nuevas estrategias de racionalizaciones de costo de la producción capitalista en el país.

La emergencia de estas modalidades se da en un contexto en el que nuestros países surten a los del primer mundo, es decir, aquí se encuentra esa parte desdoblada de su producción. En un documento reciente de la OIT (2003) se afirma que el peligro de accidentes, lesiones y muertes en el trabajo ha disminuido en el primer mundo, pero que éstos han tenido un crecimiento sostenido en los países de la periferia capitalista. Se reconoce que el hecho de que éstos últimos

sean vulnerables a este tipo de problemas laborales es esencialmente debido a que el primer mundo se desindustrializó exportando los trabajos peligrosos hacia la periferia.

Los cambios que podemos observar, derivados de los cuatro puntos enumerados arriba son:

- Se reforman las leyes laborales o se modifican de facto. Aparecen nuevos tipos de contratación que rompen la estabilidad laboral del trabajador y lo empujan a rotar por diversas empresas durante su vida activa. Los cambios en la contratación afectan las jornadas laborales, éstas pasan a ser más largas, más intensas o más cortas e intensas en el tiempo parcial.
- Disminuyen las remuneraciones al trabajo.
- Cae brutalmente la calidad del empleo porque en adelante los trabajos peligrosos se encuentran en la periferia, sin ser la excepción nuestros países de estudio.
- La relativa estabilidad en el empleo desaparece y se conforma una nueva estructura del empleo: cambia la distribución de la fuerza de trabajo en los sectores y ramas de la economía no sólo en la cantidad y las proporciones en que está empleada, sino que desaparecen ocupaciones, otras dejan de ser fundamentales y aparecen nuevas. Como un cambio sustancial se advierte el cambio de la ocupación por sexos.

Se enfrentan procesos que emplean a un tipo de fuerza de trabajo y excluyen a otra, se desecha a los más viejos y se emplea a mujeres y niños, no obstante, dejan fuera a los jóvenes, pues no existe la capacidad de absorber a una fuerza de trabajo que llega cada año a la edad de trabajar, en México 1 200 000 personas, en Brasil 1 700 000 y en Chile 84 000.

3.2. Las condiciones laborales en Chile, México y Brasil

Las condiciones laborales de los ocupados en cada uno de los países estudiados, se ven expresadas de manera inmediata en cuatro factores constituyentes:

☒ la distribución de los ocupados por sectores y ramas de la economía;

☒ las remuneraciones;

☒ las variaciones en la jornada laboral y

☒ la magnitud del desempleo.

Respecto del primer punto, tenemos un predominio de los ocupados en el sector terciario de la economía, en sectores como el comercio —en el que destaca el comercio al menudeo—, los servicios personales, comunales, servicios de utilidad pública, servicio doméstico, transporte, almacenamiento y telecomunicaciones, resalta un claro rezago del sector agrícola y de la industria, pero el hecho que más se acentúa es la ocupación en el sector informal de la economía.

En segundo lugar, el salario tiene una función muy importante en este nuevo patrón de acumulación mundial, que es la de ir a la baja cediendo parte del fondo de consumo del trabajador a la bolsa de acumulación del capital, hecho que se expresa como una tendencia mundial (Sotelo:2003, Brenner: 1999). Por tanto, el salario en la periferia está muy lejos de ser la excepción.

En América Latina el salario mínimo pronto se ve pulverizado en una combinación de incremento de los precios a los productos alimenticios básicos y a los servicios como luz, agua, gas, transporte, teléfono y los impuestos al consumo de las clases populares. Lo cual implica una brecha creciente entre el nivel de ingreso de los ocupados y el precio de los satisfactores de primera necesidad.

Se beneficia la ganancia de las grandes empresas trasnacionales con las transferencias a partir de una política salarial a la baja y se castiga el consumo interno de las clases que producen los bienes.

En el tercer punto, respecto de las jornadas laborales se observa una tendencia a hacerlas más largas y más intensas o cortas e intensas en los trabajos de tiempo parcial.

Por último, se observa que el desempleo se ha convertido en el problema estructural del neoliberalismo, por ejemplo, Chile que a lo largo de la década de 1990 ya mostraba una tasa de desocupación alta, en 1998, año en que la economía empezó a presentar problemas, el desempleo creció aún más sin dar señales de retroceder o estancarse en los siguientes años (Cuadro 3.4). En el caso mexicano, el detonante fue 1995 y a pesar de que hubo una ligera recuperación en el bienio siguiente, miles de empleos ya no fueron recuperados (Cuadro 3.7). En Brasil, de 1995 en

adelante la apertura comercial y financiera, así como la escalada de las privatizaciones han creado desempleo (Cuadros 3.11 y 3.12).

3.2.1. Especificidades para Chile

3.2.1.1. Los ocupados

La distribución de los ocupados en Chile se presenta en mayor proporción en el sector terciario, en el comercio y los servicios: la intermediación financiera, los servicios de infraestructura; su ocupación en la industria manufacturera tiene una menor proporción respecto de México y Brasil, pues la dinámica de crecimiento de la economía chilena no está asentada en el sector secundario, sino en la explotación de productos primarios como el cobre, la vitivinicultura, pescados, frutas y derivados de la madera.

Cuadro 3.3

Chile: distribución de los ocupados, 2000		
Sector de actividad	Total	%
Total	5 381 480	100.00
Primario	847 260	15.7
Agricultura y pesca	776 950	14.4
Minas y canteras	70 310	1.3
Secundario	1160250	21.5
Industrias manufactureras	754 170	14.0
Construcción	406 080	7.5
Terciario	3 373 970	62.8
Comercio	995 450	18.5
Transporte, almacenamiento y Telecomunicaciones	430 180	7.9
Servicios de utilidad pública*	28 360	0.5
Bancos y financieros	425 770	8.0
Servicios	1 494 210	27.6

Fuente: INE, Encuesta Nacional de Empleo, <http://linux.sernam.gov.cl>

*Incluye electricidad, gas y agua.

3.2.1.2. Remuneraciones

En el año 2000, el salario mínimo en Chile fue de aproximadamente \$162 dólares, pero la Canasta de Dignidad –Encuesta CASEN– tuvo un costo de alrededor de \$542 dólares (Sotelo:s/f), el salario mínimo tendría que haber sido 3.4 veces mayor para satisfacer las necesidades básicas de las clases populares.

Según el Cuadro 3.4, 550 022 asalariados percibieron en 2000 hasta un salario mínimo. Pero, de acuerdo con Valdés y Pérez (2003), son 700 000 personas quienes reciben sólo un salario mínimo.

Del personal asalariado en Chile –3 718 034 personas–, aproximadamente 70 % de ellos no alcanzaría a consumir la Canasta de Dignidad, pues se encuentran entre quienes ganan menos de tres salarios mínimos y sólo 17.3 % gana más de 4 salarios mínimos, esto es, 542 714 trabajadores asalariados, quienes sí tienen acceso a la Canasta.

En el año 2000, de los 5 366 570 ocupados, había 3 718 034 trabajadores asalariados y 120 360 personas eran trabajadores familiares no remunerados.

Cuadro 3.4

Chile: Distribución del Total de Asalariados Según Tramos de Sueldos Mínimos Netos						
Tramos de Sueldos Mínimos Netos	Total		Mujeres		Hombres	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%
De 0 a 1	550022	14.8	269204	20.4	280818	11.7
Más de 1 a 2	1580508	42.5	559215	42.4	1021294	42.6
Más de 2 a 4	1044790	28.1	344900	26.1	699890	29.2
Más de 4 a 6	258723	6.9	80225	6.1	176498	7.4
Más de 6 a 8	118153	3.2	34441	2.6	83712	3.5
Más de 8 a 10	66658	1.8	15982	1.2	50676	2.1
Más de 10	101180	2.7	16066	1.2	85313	3.6
Total	3718034	100.00	1320033	100.00	2398001	100.01

Fuente: Tomado y modificado de Patricio Escobar S. "El mercado de Trabajo como mecanismo de exclusión social: el caso de los salarios en Chile", Chile, 2000, con base en datos de INE, **Encuesta Suplementaria de Ingresos** (documento en word, Cuadro 5, 12 p.)
www.subversion.uchile.cl/docs/pobrezaytrabajo.doc

3.2.1.3. Tipo de contrato

De los ocupados en 2000, 4 185 678 (76 %) eran trabajadores permanentes; 828 212 (15%) eran trabajadores temporales; 154 230 (2.8%) trabajaban a plazo fijo y 254 540 personas (4.6 %) lo hicieron por tarea.

3.2.1.4. Jornadas laborales

Del total de ocupados, 1.12 millones de personas, 20.80 % trabajó una jornada semanal menor a 44 horas y 4.27 millones, 79.20 % trabajó una jornada de 44 horas y más, pero de los empleados, obreros, trabajadores por cuenta propia, domésticos y no remunerados 1 706 797 trabajan más de 48 horas —31.8% de los ocupados totales, tiene prolongación de la jornada laboral por arriba de la jornada legal—, de quienes 524 767 son mujeres (MIDEPLAN-Encuesta CASEN:2000). Respecto de las jornadas a tiempo parcial, 520 003 personas trabajan menos de 30 horas semanales, de quienes 306 478 son mujeres y 213 525 son trabajadores hombres.

3.2.1.5. Desempleo

El desempleo es otro de los problemas que se ha agudizado en Chile, especialmente a partir de su incremento en 1998 después de que la economía nacional empezó a presentar problemas como la caída de la demanda externa del cobre y la caída de los precios internacionales del producto.

El Cuadro 3.5 indica que el año de 1997 fue el de menor desempleo en toda la década, con una tasa de 5.2 %. En 1998, año en que empieza a repercutir la caída del precio internacional del cobre, el desempleo creció 2.2 puntos porcentuales y en 2000 éste creció hasta alcanzar 8.4 %.

De acuerdo con Caputo (2000), el desempleo en Chile es mayor en las regiones especializadas en la producción para la exportación, la base del modelo económico actual. Con base en una investigación de la Universidad de Chile, afirma que en junio de 1999 en Santiago, la región metropolitana más importante del país, el desempleo llegó a una tasa de 15,4 %. Según el investigador, el número absoluto de desempleados en el país en 1999 no fue de 529 080 personas como lo indica el INE (2003), sino “superior al millón setecientos mil personas”.

Cuadro 3.5

Chile: Tasa de desempleo 1990-2000											
%											
Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tasa de desempleo	7.3	6.8	6.2	6.8	7.5	7.0	5.4	5.2	7.4	8.4	8.4

Fuente: Elaboración propia con base en INE, *Estadísticas del trabajo*, Chile, <http://www.ine.cl/03-empleo/9999.htm>

La siguiente cita resume de manera magistral lo que hemos venido analizando para el caso chileno:

El crecimiento económico [de Chile] no derivó en la creación de empleos productivos que aliviaran significativamente la pobreza. Los creados en el periodo de 1990-2000, fueron en su mayoría empleos temporales con bajos niveles de remuneración y protección, debido a la reducción de los costos en las empresas, al aumento del ritmo, duración e inseguridad de la jornada de trabajo, modificación de los regímenes de contratación, así como con la extensión del trabajo subcontratado y domiciliario, tendencia que en lo esencial se consolida.

Las reformas laborales implementadas durante el mismo periodo, así como las consideradas por el gobierno de Ricardo Lagos, no cambiaron la esencia de la legislación laboral pinochetista; por el contrario, la perfeccionaron. La desprotección de los trabajadores es una característica del Derecho Laboral chileno. Sólo el 10 por ciento está sindicalizado y de él, sólo una parte accede a la negociación colectiva con los empresarios, aunque en condiciones desiguales y sin seguro de desempleo. La Central Única de Trabajadores (CUT) denunció la existencia de más de 400 mil despidos en 1999 por "necesidades de la empresa" como principal motivo, mientras que el desempleo juvenil creció. Molina (2003).

3.2.2. Especificidades para México

3.2.2.1. Los ocupados

En México, destaca la ocupación de la fuerza de trabajo en sectores muy específicos: maquiladoras, automotriz, empresas de servicios e infraestructura.

Un sector que ha sido considerado importante "por las altas tasas de generación de empleo" y que los gobernantes han puesto como el ejemplo de modelo a seguir, es la Industria Maquiladora de Exportación (IME). La cual ocupó en 2000 a 1 291 232 personas en total, de quienes entre sus obreros se encontraban 576 706 mujeres y 468 695 hombres, el resto eran

empleados administrativos y técnicos de producción, para quienes no aparece la información desglosada por sexo.

Los renglones que atiende esta industria son esencialmente manufactura con 96.8% de las actividades y 3.2% se clasifican como actividades en servicios comunales, sociales y personales.

En orden de importancia de acuerdo con los empleos que generan, las ramas de la maquiladora para el año 2000 son las siguientes: productos metálicos, maquinaria y equipo con 55.0 % de la ocupación total de la actividad maquiladora; textiles, vestido y cuero con 25.5%; otras industrias manufactureras, 8.0%; químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico, 3.2%; servicios comunales, sociales y personales, 3.2%; madera y sus productos 2.3%; minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo, 0.9%; imprenta y editoriales, 0.9%; alimentos, bebidas y tabaco, 0.8%; industrias metálicas básicas, 0.2%.

Las que han perdido dinamismo en el empleo respecto de 1990 son Alimentos, Productos metálicos, Maquinaria y equipo; Madera y sus productos, y Químicas, las que han ganado fuerza son Textiles, vestido y cuero, y Otras industrias manufactureras, de acuerdo con el INEGI (2003a).

Respecto a la distribución de los ocupados por sectores de la economía, en el Cuadro 3.6 se aprecia que la participación se concentra en mayor proporción en el sector terciario que absorbe 55.2 % de la población total con 21 894 834 personas ocupadas, la industria sólo emplea 26.1 % del total, 10 376 307 personas, y el sector primario aún sigue absorbiendo a un gran número de personas, 18.3% de los ocupados.

Cuadro 3.6

México: distribución de los ocupados, 2000		
	Total	%
Sector y rama de actividad económica	39 695 452	100
Primario	7 269 856	18.3
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	7 269 856	18.3
Secundario	10 376 307	26.1
Industria extractiva y de la electricidad	336 606	0.8
Industria de la transformación ¹	7 699 262	19.4
Construcción	2 340 439	5.9
Terciario	21 894 834	55.2
Comercio	7062279	17.8
Restaurantes y hoteles	1929909	4.9
Comunicaciones y transportes	1802190	4.5
Servicios profesionales y financieros	1455928	3.7
Servicios sociales	3471912	8.7
Servicios diversos	4420063	11.1
Gobierno	1752553	4.4
No especificado	154455	0.4

Fuente: Elaboración propia con base en la *Encuesta Nacional de Empleo*, INEGI-STyPS, México, 2003, <http://www.stps.gob.mx>

3.2.2.2. Remuneraciones

El salario mínimo medido en dólares en 2000, fue de aproximadamente \$120 mensuales y la Canasta Obrera Indispensable (COI)⁴ (Lozano:2002) tuvo un costo de \$ 654 dólares, por eso se requería que el salario mínimo fuera 5.5 veces el salario mínimo nominal, ya que sólo 11.40 % de la población ocupada, 4 506 152 personas, pudieron satisfacer las necesidades básicas de consumo de sus familias pues tenían un ingreso superior a cinco salarios mínimos, contrastante con 3 463 459 personas, 8.76 % de la población ocupada que no recibió ingresos.

La mayor proporción de ocupados se encuentra entre los que percibe entre más de 1 a 2 salarios mínimos con 10 261 648 personas, 25.9 % del total; 7 321 186 personas, 18.5 %, percibe

⁴ La medición de la Canasta Obrera Indispensable (COI) es una aportación metodológica de Luis Lozano Arredondo, Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la UNAM. La COI está compuesta por 35 artículos en los que se incluyen 27 productos alimenticios, 3 productos para el aseo personal y del hogar, transporte, energía eléctrica y gas doméstico, considerados para una familia promedio de 5 personas integrada por 2 adultos, un joven y dos niños. "Se excluyen gastos en educación, renta de vivienda, vestido, calzado, salud, recreación y cultura, de incluir estos rubros esenciales no solamente para la fuerza de trabajo, sino para la reproducción del obrero en tanto ser humano, el valor y el precio de la COI aumentaría significativamente". Adrián Sotelo (S/F)

más de 2 hasta 3 salarios mínimos y 6 064 737 personas, 15.3 %, de más de 3 a 5 salarios mínimos.

Por abajo del consumo de la COI se ubicó 76.9 % de la población ocupada: 30 396 761 personas, así se explica el porqué los trabajadores tienen que recurrir a formas precarias de empleo, como dobles turnos, horas extra sin pago extraordinario, jornadas extensivas, aceptar empleos sin prestaciones y desarrollar actividades de subempleo.

3.2.2.3. Tipo de contrato

Respecto del contrato de trabajo de los asalariados 12 443 591 personas (49.6%) trabajaron con contrato escrito indefinido, 10 870 552 (43.3 %) trabajaron sin contrato y 1 790 898 (7.1 %) trabajaron con contrato por tiempo u obra determinada. Laboraron con prestaciones 15 243 181 personas, incluida la de salud y 9 726 135 personas lo hicieron sin ningún tipo de prestación.

De la población asalariada en México en el año 2000, que fue de un total de 24 972 668 personas, poco más de 60 % se benefició de seguro social: 10 809 130 personas del IMSS; 2 174 090 del ISSSTE y 2 259 961 personas se beneficiaron de otros servicios de salud.

3.2.2.4. Jornadas laborales

La jornada laboral de los ocupados es la siguiente: 2 063 777 trabajan menos de 15 horas; 6 641 243 trabajan de 15 a 34 horas; 20 744 328 trabajan de 35 a 48 horas y 9 163 777 (23.2 %) lo hacen en jornada mayor de 48 horas.

En cuanto a la jornada laboral de los asalariados, 656 493 personas trabajaron menos de 15 horas; 3 587 773 laboraron entre 15 y 34 horas; y 14 791 055 (59.22%) lo hicieron entre 35 a 48 horas, y 5 451 743 personas asalariadas (21.8 %) trabajaron más de 48 horas.

Cuadro 3.7

México: Remuneraciones de la Población Ocupada, 2000	
Total	39 527 648
Hasta un salario mínimo	17.1
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	25.9
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	18.5
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	15.3
Más de 5 salarios mínimos	11.4
No recibe ingresos	8.8
No especificado	2.9

Fuente: Elaboración propia con base en la *Encuesta Nacional de Empleo*, INEGI-STyPS, México, 2003, <http://www.stps.gob.mx>

3.2.2.5. Desempleo

Aunque presentamos una tabla de desempleo para México, dicha tabla no puede ser considerada seriamente. Presenta la tasa de desempleo abierta que maneja el gobierno mexicano, pero no tiene nada que ver con la realidad, pues si revisamos otras investigaciones que estudian el fenómeno del empleo en México, llegan a la conclusión de que más de 30 % de la PEA se encuentra entre el desempleo, el subempleo y el empleo precario (Sotelo: 1999).

Cuadro 3.8

México: Tasa de desempleo 1991-2000											
%											
Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tasa de desempleo	nd	2.2	Nd	2.4	Nd	4.9	3.7	2.6	2.3	1.8	1.6

Fuente: INEGI, México, <http://www.inegi.gob.mx/est.default>

3.2.3. Especificidades para Brasil

3.2.3.1. Los ocupados

En la distribución de la ocupación destaca el sector terciario con preeminencia de los servicios con 38.5 % de los empleados, seguido de los ocupados en el comercio, 14.0 %; la industria aporta

13.4 % del empleo total y la construcción civil 6.9%, pero la agricultura sigue ocupando un gran número de personas: 20.5 % del empleo total. Cabe destacar que de los tres países analizados, Brasil presenta la mayor proporción de ocupados en este sector.

De acuerdo con Macedo (1999:Cuadro 10.p.12), en 1999, —17.9 millones de personas— 26.4 % de los ocupados estaba en el empleo informal.

Cuadro 3.9

Brasil: distribución de los ocupados, 1999		
	Total	%
Sector de actividad	67 821 201	100.0
Primario	13 903 346	20.5
Agricultura	13 903 346	20.5
Secundario	13 767 704	20.3
Industria de transformación	8 274 187	12.2
Construcción civil	4 679 663	6.9
Otras industrias	813 854	1.2
Terciario	40 285 794	59.4
Comercio	9 494 968	14.0
Prestación de servicios	13 767 704	20.3
Otros servicios	12 343 459	18.2
Administración pública	3 323 239	4.9
Otros sectores	1 356 424	2.0

Fuente: Cálculos propios con base en datos del Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, Gobierno de Brasil, de acuerdo con datos de Fundación IBGE. Tabulações especiais da PNAD de 1995 e 1999; Fundação Seade, www.mj.gov.br/sedh/cndm/genero/mjo1.html

Nota: Comprende a personas de 10 años de edad y más.

3.2.3.2. Remuneraciones

De la Población Ocupada Brasileña en 1999, 13 971 167 personas recibían hasta medio y un salario mínimo, es decir, remuneraciones por debajo de \$80 dólares mensuales y 14.3 %, es decir, 9 901 895 personas no percibieron remuneración alguna.

El salario mínimo en Reales en Brasil fue de R \$150 en 2000 —ha aumentado a R \$180 en 2001 y R \$200 en 2002 (IPEADATA:2003)—. Para que el salario mínimo pueda satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores se requiere que éste sea el equivalente a 7 veces lo que es

hoy en día, es decir, tendría que ser de \$560 dólares mensuales (Según cálculos del Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socioeconómicos —DIEESE—, Cit. por Antunes:2003), para satisfacer necesidades básicas de alimentación, vivienda, salud, vestuario, transporte, higiene, jubilación y esparcimiento.

Tenemos, efectivamente, que quien obtuvo en 1999 remuneraciones para satisfacer las necesidades básicas de su familia en Brasil fue un reducido número de sus ocupados: 11 %, 7 460 332 personas, de 67.8 millones de ocupados, pues sólo ellos tuvieron un ingreso superior a 7 salarios mínimos.

Cuadro 3.10

Brasil: Remuneraciones de la población ocupada, 1999	
Total*	67 821 201
Hasta ½ salario mínimo	6.0
Más de ¼ a 1 salario mínimo	14.6
Más de 1 a 2 salarios mínimos	21.7
Más de 2 a 3 salarios mínimos	15.4
Más de 3 a 5 salarios mínimos	11.1
Más de 5 a 10 salarios mínimos	9.6
Más de 10 a 20 salarios mínimos	4.2
Más de 20 salarios mínimos	2
Sin remuneración	14.3
No declaró	1.2

Fuente: IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2001.

*Personas de 10 años y más.

3.2.3.3. Tipo de contrato

De los ocupados en Brasil en 1999, tan sólo 19 645 917 laboraron con contrato y con prestaciones (con cartera) y 4 731 291 lo hicieron sin contrato (sin cartera).

3.2.3.4. Jornadas laborales⁵

⁵ La jornada laboral en Brasil la muestro con datos del año 2001, con base en 71 675 609 personas ocupadas (3 854 408 personas más que en 1999), independientemente de que los datos anteriores fueron presentados para la Población

En 2001, de acuerdo con el IBGE (2001), la jornada laboral de los ocupados brasileños fue la siguiente, con base en 71 675 609 personas: 4 706 633 personas (6.6%) laboraron hasta 14 horas semanales; 17 053 377 (23.8 %) laboraron de 15 a 39 horas a la semana; 23 203 455 (32.4) laboraron de 40 a 44 horas; 12 111 585 personas (16.9 %) lo hicieron de 45 a 48 horas y 14 557 983 (20.3 %) laboraron 49 horas y más, es decir, 26 669 568 personas (37.2 %) laboraron más allá de la jornada reglamentaria de 44 horas semanales.

Cuadro 3.11

Brasil: Personas ocupadas por número de horas trabajadas, 2001		
	Total	%
Total	71 675 609	100.0
Hasta 14 horas	4 706 633	6.6
De 15 a 39	17 053 377	23.8
De 40 a 44	23 203 455	32.4
De 45 a 48	12 111 585	16.9
49 y más	14 557 983	20.3
Sin declaración	42 576	0.1

Fuente: IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, 2001,

3.2.3.5. Desempleo

En Brasil, la década de 1990 estuvo marcando una nueva etapa en la utilización de la fuerza de trabajo, es el país donde más se incrementó la tasa de desempleo abierto, pues los procesos de privatización y la reestructuración de las empresas eliminaron puestos de trabajo o simplemente no crearon nuevos.

El año 1995 destaca como el de la menor tasa de desempleo (4.6 %), pues coincidió con el primer año de aplicación del Plan Real que, según algunos estudiosos de la materia, en un primer

Ocupada en 1999, la variación es poco significativa, de cualquier manera lo que me interesa es presentar los saldos de la década

momento éste tuvo un efecto positivo en los agregados económicos y se vio reflejado en una ligera recuperación de los salarios y en el poder adquisitivo de la población, pues según Tavares (1997:8):

El proceso de indexación general que debía seguir a la reforma monetaria... tuvo un blanco prioritario específico, los salarios. ... La sobrevaluación nominal de la tasa de cambio [del Real] en condiciones de apertura brusca de la economía, permitió un éxito inmediato sobre los precios al consumidor de los bienes comercializables, en particular de los bienes de consumo (el INPC cayó de una tasa mensual de 48.24 % de junio de 1994 a una de 7.75 % en julio y de 1.85 % en agosto).

El éxito del Plan Real no duró tanto, pues acabó siendo el responsable de la gran crisis brasileña de 1999, para ubicar a la tasa de desempleo en 7.6 % en 1998; en 7.6 % en 1999 y en 7.1 % en el año 2000, 2.5 puntos porcentuales por arriba de la tasa de 1995.

Cuadro 3.12

Brasil: Tasa de desempleo, 1990-2000											
%											
Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tasa de desempleo	4.3	4.8	5.9	5.3	5.1	4.6	5.5	5.7	7.6	7.6	7.1

Fuente: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, IPEADATA, www.ipeadata.gov.br

Considero importante ilustrar la tendencia creciente que ha mostrado la tasa de desempleo en la Región Metropolitana de São Paulo (9.839.436 habitantes), por ser este espacio no sólo el corazón de la industria manufacturera del país, sino también la capital regional donde se concentra un importante mercado financiero y de servicios y tal vez donde se aprecian más claramente las características y contradicciones de la economía nacional, sin diluirnos en los datos más generales donde se pierden las tendencias regionales de un país tan grande como es Brasil.

Cuadro 3.13

San Pablo, Brasil: Tasa de desempleo											
%											
Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tasa de desempleo	6.5	6.7	8.0	7.6	7.8	8.7	9.2	10.2	10.8	10.5	10.0

Fuente: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, IPEADATA, Brasil, www.ipeadata.gov.br

La Región Metropolitana de São Paulo concentra la industria automotriz de ensamblado y autopartes, la Bolsa de São Paulo (Bovespa), las filiales principales de los bancos más importantes; por ser esta la concentración geográfica industrial y económica más importante también los efectos de las fluctuaciones de la economía son más fuertes. Es un espacio de alta concentración de población, hacia donde se mueven importantes flujos migratorios, por tanto, es un alto receptor de fuerza de trabajo por eso, como lo ilustra el Cuadro 3.13, la tasa de desempleo del estado es mayor que la tasa media nacional.

De acuerdo con la Fundação Sistema Estadual de Análise de Datos, Seade (2003), el desempleo en la región metropolitana de São Paulo habría alcanzado una tasa de 17.95 % en el año 2000, discrepante con la tasa que presenta el Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEADATA).

Conclusión

La década de los noventa es testigo de un incremento del esfuerzo productivo de los trabajadores asalariados en función de elevar la competitividad en los mercados interno e internacional. En el mundo del trabajo se expresa en una prolongación de la jornada laboral, aumento en la intensidad del trabajo y una visible caída de las remuneraciones. Estos factores no tuvieron otro efecto social que el de deteriorar aún más las condiciones de vida y los derechos laborales de la población. Para el capital, esto significó una mayor concentración y centralización de activos y empresas en distintos sectores de la economía que, debemos subrayar, sin el esfuerzo productivo de los trabajadores no habría sido posible.

Al tiempo que se da este esfuerzo, la bolsa de acumulación de las empresas crece, así como la transferencia de esa acumulación hacia los centros, donde se encuentran asentadas sus matrices. Todo ello determinado por lo que se conoce como una transnacionalización de las economías latinoamericanas y en este sentido una extranjerización de los procesos productivos —porque los detentores de la propiedad y las inversiones productivas son extranjeros—, a los que los trabajadores sólo se incorporan en un segmento de la producción.

Los incrementos en la productividad, en ausencia de sustanciales incorporaciones tecnológicas en los países de estudio, se lograron básicamente por el lado del esfuerzo del trabajador, de su mayor explotación como lo demostramos en el análisis de las condiciones laborales por país.

La superexplotación, como un mecanismo de mayor extracción de valor utilizado por el capital en los países dependientes, en este caso en Chile, México y Brasil, se puede constatar en:

- la caída histórica de las remuneraciones y del poder adquisitivo de los trabajadores en toda la década de 1990,
- la reforma laboral que modificó los contratos y anuló el sindicalismo en Chile desde los años 70, limitó el derecho de huelga y creó facilidades de despido. En México, en los ochenta se abatió al sindicalismo y en Brasil, en los años noventa inició la derrota sindical y se incrementaron los pactos de productividad con la empresa, y
- la flexibilidad que modificó las jornadas laborales e intensificó el trabajo, mientras que el desempleo se presenta como una característica estructural o una condición *sine que non* del funcionamiento del neoliberalismo, afectando a las regiones económicas más dinámicas de los países, las urbes en donde, relativamente, la población tenía mejores condiciones de vida.

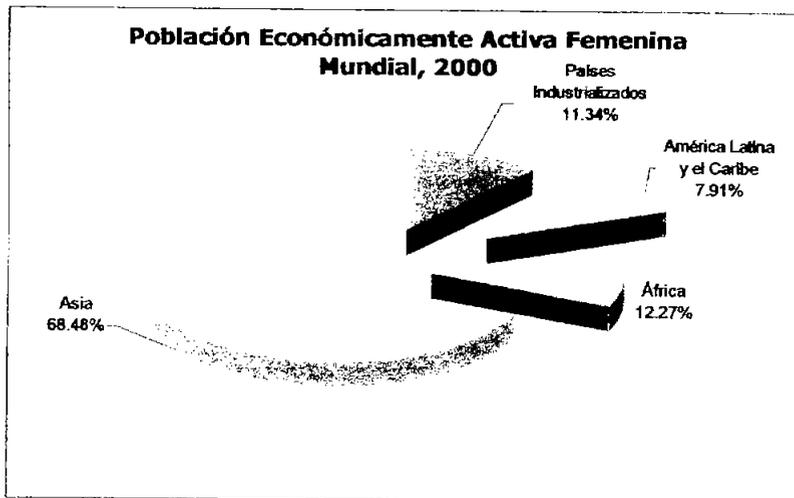
Capítulo 4. Fuerza de trabajo femenina (FTF) y estratificación de los mercados de trabajo: Chile, México y Brasil

4.1. La FTF en cifras

Es un hecho que, en medio de constantes recesiones, incremento de las tasas de desempleo en el mundo, caída de la remuneración al trabajo, emergencia de nuevas formas de organización de los procesos productivos, desaparición de las regulaciones al trabajo y el uso extendido de la superexplotación, en las dos últimas décadas se dio un incremento absoluto de la presencia de las mujeres en los mercados laborales, no sólo debido a factores demográficos con un esquema en el que los países pobres tienen tasas más altas de natalidad y la población de los países centrales ya no crece, sino también debido a cambios culturales que reestructuran las familias y transforman la mentalidad de las mujeres.

La participación femenina, al igual que la fuerza de trabajo en general, se encuentra en mayor medida concentrada en los países pobres del tercer mundo. La Gráfica 1 nos indica cómo está distribuida la Población Económicamente Activa femenina en el mundo.

Gráfica 4.1



Fuente: Elaborada con datos de OIT, *La seguridad en cifras*, Ginebra 2003 y Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial 2001*.

América Latina y el Caribe aporta 7.91 % de la PEA femenina mundial con 75.3 millones de mujeres, mientras Asia, el continente más poblado, tiene 68.48% de la PEA femenina mundial con 660.7 millones de mujeres, de acuerdo con datos del Banco Mundial (2001).

Cuadro 4.1

Población Económicamente Activa Femenina mundial 1970, 1980, 1990 Y 2000								
	1970	%	1980	%	1990	%	2000	%
PEA Femenina	624 553	100	800 923	100	997 243	100	1 200 419	100
África	62 249	10.0	79 743	10.0	104 672	10.5	138 804	11.6
América Latina y el Caribe	22 556	3.6	36 414	4.5	57 317	5.7	77 782	6.5
América del Norte	35 310	5.7	50 647	6.3	63 338	6.4	74 390	6.2
Asia	377 548	60.5	488 118	60.9	613 539	61.5	741 553	61.8
Europa	124 205	19.9	142 255	17.8	153 132	15.4	161 314	13.4
Oceanía	2 686	0.4	3 747	0.5	5 245	0.5	6 576	0.5

Fuente: Elaborado con datos de la OIT, *Economically Active Population Estimates and Projections: 1950-2000*, <http://laborsta.ilo.org>

Es notable el hecho de que estamos asistiendo a una feminización precarizada del trabajo en el mundo. Como anotamos en el Capítulo 1, las mujeres se integraron a la actividad productiva en el momento de la aceleración de la innovación científico-tecnológica y su aplicación a los procesos productivos, de la segmentación de la producción, la externalización de los procesos, en una etapa de crisis y de la avanzada de la derecha sobre las condiciones del trabajo, anulando sus regulaciones.

Es incuestionable el incremento en números absolutos de las mujeres latinoamericana que cotidianamente se incorporan al mercado laboral.

En 1980 la tasa de actividad femenina (la proporción de mujeres en edad activa que se incorporan al mercado laboral) en América Latina era de 25 %, en 1990 alcanzó 34 % y en 2000 ascendió a 42 %. Hay un aumento considerable en puntos porcentuales, no obstante, si revisamos las cifras absolutas, este incremento es espectacular.

La región tuvo alrededor de 36 millones de mujeres activas en 1980; en 1990 fueron 53 millones y en el año 2000, ascendieron a 75.3 millones de mujeres (CEPAL:1999).

Destaca Brasil por el tamaño de su población y el número de mujeres que desarrollan actividades productivas. En 1980 había 15.2 millones de brasileñas en el mercado de trabajo; en

1990, hubo 21 millones; en 1995, la PEA femenina llegó a 24.7 millones de personas y en 1999 alcanzó 26.1 millones, frente a 41.7 millones de trabajadores varones.

En Chile, también se presentó un crecimiento importante: en 1980 la PEA femenina estaba conformada por 903 999 personas frente a una PEA masculina de 2 millones 676 mil personas; en 1990, la primera llegó a 1 millón 345 mil mujeres; en 1995, a 1 millón 650 mil personas, y en 2000, a 1 millón 964 mil personas, frente a una población activa masculina de 3 millones 986 mil personas.

En México, mientras en 1980 la PEA femenina fue de 5.7 millones de personas y en 1990 de 8.5 millones, en 2000 ya estaba conformada por 13.3 millones de mujeres.

Brasil, Chile y México, contribuyen con 58.4 % de la fuerza laboral femenina de la región.

Cuadro 4.2

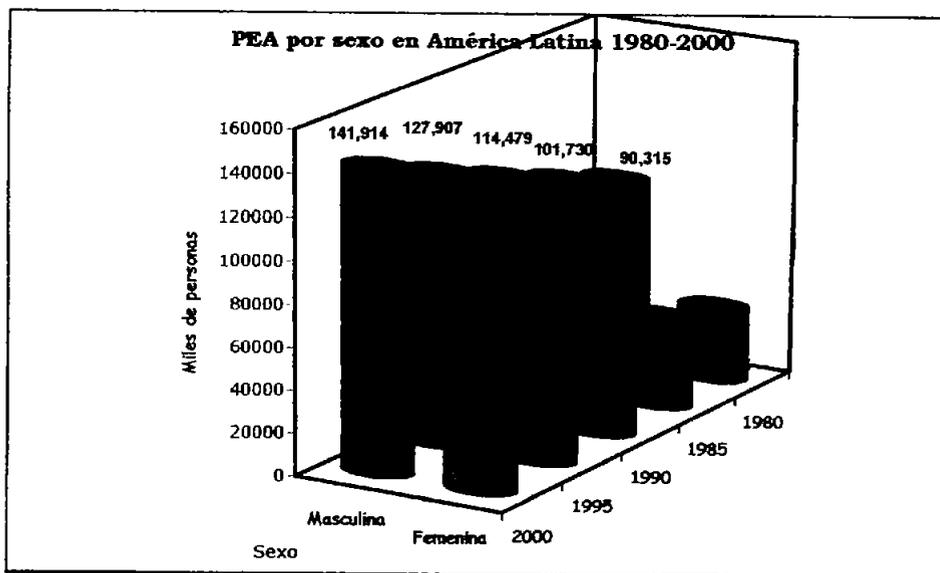
América Latina y Brasil, Chile y México: Población Económicamente Activa por sexo 1980, 1990 y 2000						
País	1980	%	1990	%	2000	%
América Latina	126 159 939	100	167 484 504	100	217 241 305	100
Hombres	90 315 176	71.59	114 479 189	68.35	141 914 232	65.33
Mujeres	35 844 763	28.41	53 005 315	31.65	75 327 073	34.67
Brasil	49 053 671	100	63 716 051	100	80 225 721	100
Hombres	33 805 113	68.91	42 586 787	66.84	51 312 859	63.96
Mujeres	15 248 558	31.09	21 129 264	49.61	28 912 861	36.04
Chile	3 579 996	100	4 656 085	100	5 950 475	100
Hombres	2 676 006	74.75	3 311 473	71.12	3 985 996	66.99
Mujeres	903 990	25.25	1 344 612	28.88	1 964 478	33.01
México	21 996 359	100	30 163 918	100	40 606 144	100
Hombres	16 269 848	73.97	21 668 263	71.84	27 491 870	67.7
Mujeres	5 726 511	26.03	8 495 655	28.16	13 114 274	32.3

Fuente: Elaboración propia con base en *Boletín Demográfico, América Latina: Población Económicamente Activa 1980-2025*, CEPAL, ONU, Santiago de Chile, julio de 1999, para América Latina pp. 30-34; Brasil pp. 56-62; Chile pp. 63-69, y México pp. 126-132.

En suma, lo que destaca de estos datos es la celeridad con la que crecen las tasas de actividad femenina, pero también el número de mujeres incorporadas que de un lustro a otro pueden aumentar en millones marcando una tendencia a feminizar ciertas actividades económicas y a llevar su presencia a todas las ramas de la economía, en ocupaciones antes sólo reservadas a los hombres.

En las últimas tres décadas se ha puesto en movimiento una mayor capacidad productiva por parte de las mujeres, se genera más valor materializado en productos y satisfactores. Ello es inherente a un hecho aparentemente contradictorio: el incremento de la participación femenina en América Latina se ha dado en pleno auge del periodo neoliberal, es decir, en medio de recesiones y crisis regionales, durante las décadas de 70, 80 y 90 y a pesar del desempleo ascendente, de la ampliación del subempleo y la precariedad de las relaciones laborales.

Gráfica 4.2



Fuente: Elaboración propia con base en *Boletín Demográfico, América Latina: Población Económicamente Activa 1980-2025*, CEPAL, ONU, Santiago de Chile, 1999, pp. 30-34.

El ingreso de la mujer a la actividad económica se debe a varios factores —como se anotó en el primer Capítulo—, pero existen elementos que facilitan su incorporación como los que a

continuación se presentan: el considerable acceso de las mujeres a la formación escolar, los cambios en su función reproductiva, es decir, el mayor control sobre sus cuerpos, que ha dado como resultado una caída drástica de las tasas de fecundidad. El incremento de la esperanza de vida, que se observó en el transcurso del siglo XX, les permitió asimismo incrementar sus años de vida activa. Otro factor es la revolución cultural que se vivió en los últimos cien años y que se extendió al ámbito de las relaciones de género que implicó un mayor reconocimiento de las aportaciones de la mujer en todos los ámbitos de la vida económico-social, a pesar de que aún no se les ha retribuido del todo ni económica, ni cultural, ni socialmente.

4.2. La FTF y sus características sociodemográficas

Así como Chile, México y Brasil han tenido pautas de desenvolvimiento económico similares, la situación de sus mercados laborales ha seguido una ruta parecida. Por un lado, son economías que han intentado resarcir sus problemas de acumulación con cargo a la mayor flexibilidad del componente trabajo que ha permitido incorporar el trabajo de la mujer y de los niños; y por el otro, independientemente de los problemas de crecimiento económico, la incorporación de la mujer a la actividad productiva mantiene un ritmo de crecimiento constante.

En Brasil, la participación femenina se encuentra en los siguientes rangos de edad: de 15 a 19; de 20 a 24; de 25 a 29; de 30 a 34; de 40 a 44; y de 45 a 49. Después de los cincuenta años de edad las tasas de participación de las mujeres son muy bajas. El rango de edad que concentra la tasa de actividad más alta es el de las jóvenes de 20 a 24 años; tendencia que se observa desde inicios de la década de 1980. El caso es similar a lo que ocurre con el empleo femenino mexicano en los mismos años.

En México, en el año 2000, la actividad femenina era mayor en las franjas de edad de 20 a 24 años; de 25 a 29 y las de 30 a 34 y representan 48.6 % de la PEA femenina. Destacan por su participación las que están en el rango de 20 a 24 años de edad, una tendencia que se observa desde 1980.

En Chile, la actividad femenina se ha concentrado en los rangos de edad de 20 a 24 años; de 25 a 29; de 30 a 34; de 35 a 39 y de 40 a 44, representan 69.33 % de la PEA femenina. Los rangos de edad de mayor participación son las franjas de 25 a 29 y de 35 a 39 años. Se trata del único país que no ha mantenido su actividad en un rango determinado, como los casos de Brasil y

México. Así, en 1980 la tasa de mayor actividad se encontraba en la franja de 20 a 24 años de edad, para 1990 se concentró en la de 25 a 29 años, en 1995 se mantuvo en la misma, pero en el año 2000 la tasa de actividad más alta la tuvieron las mujeres que están en el rango de 35 a 39 años de edad. De lo que se infiere que hay una generación de mujeres que entró a la actividad económica y se ha mantenido en el mercado laboral hasta este momento.

Con los datos anteriores, respecto a los tres países, se corrobora que las mujeres han mantenido una constante incorporación a las actividades productivas, sobre todo las más jóvenes.

El ingreso de las mujeres al mercado laboral nos marca diferencias por país en cuanto a sus capacidades y posibilidades en el medio donde se desenvuelven, puesto que aunque las trabajadoras de los tres países tienen características sociodemográficas parecidas existen fuertes disimilitudes.

En un estudio la ONU (1999) destaca que en 1998 en el *Índice de Desarrollo de Género*, que considera esperanza de vida, alfabetización y educación para medir el avance de las capacidades de las mujeres, Chile ocupó el lugar número 39 a nivel mundial, México el 50 y Brasil el número 66. Ese mismo documento también incluye los datos sobre el *Índice de Potenciación de Género*, aquél que capta la desigualdad de género en esferas clave de la participación económica, política y de la adopción de decisiones, y que se centra, principalmente, en las oportunidades y no en las capacidades. Este Índice presenta a México en el lugar número 35 en el mundo, a Chile en el lugar 51 y Brasil simplemente no figura entre los primeros 70 lugares. Aquellos datos dan cuenta del rezago en el que se encuentran las latinoamericanas en relación con la igualdad de género.

Respecto al primer indicador, en Chile la situación sociodemográfica las favorece relativamente en comparación con sus congéneres mexicanas y brasileñas, pues de acuerdo con su índice de desarrollo tienen más posibilidades de inserción en la vida profesional. En cuanto al segundo índice, se apunta que ellas tienen menos posibilidades de incidir en decisiones y en puestos de mando. La condición de las mujeres brasileñas es poco halagüeña, pues su Índice de Desarrollo de Género indica que las mujeres brasileñas aún tienen fuertes rezagos en relación con los varones y con otros países, en cuanto a sus posibilidades de desarrollo en la vida social y a su capacidad de liderazgo. Caso contrario al chileno es el mexicano, pues mientras las mujeres tienen fuerte rezago en el Índice de Desarrollo de Género, poseen, relativamente, más presencia

en las esferas claves de la participación económica y política, lo que les da mayor ingerencia en la toma de decisiones, de acuerdo con su Índice de Potenciación de Género.

Existen elementos que pueden condicionar la participación de las mujeres en la vida social y económica, y estos son los índices que han sido objeto de políticas públicas en todos los países, como la preocupación por el control de la natalidad, expresada en la disminución de las tasas de crecimiento de la población, de las tasas de fecundidad, el combate al analfabetismo, el impulso a la formación escolar y el mejoramiento de los sistemas de salud para incrementar la esperanza de vida de la población.

En relación con los niveles educativos, en 2000 las mujeres chilenas tuvieron un promedio nacional de escolaridad de 9.7 años y en las áreas urbanas ésta llega a los 10.8 años, combinada con una baja tasa de analfabetismo. Brasil y México, países para los cuales sólo contamos con los datos de escolaridad por sexo de la PEA urbana, muestran los siguientes comportamientos: en Brasil el promedio de escolaridad de las trabajadoras urbanas es de 7.9 años; en México el mismo promedio es de 9.5 años. Chile tiene ventaja educativa en el nivel de escolaridad de las mujeres más jóvenes.

Cuadro 4.3

Chile: Indicadores sociodemográficos, 2000			
Indicadores	Total	Hombres	Mujeres
Población●	15 003 753	7 354 335	7 649 418
Esperanza de vida	76 años de edad	73 años de edad	79 años de edad
Tasa de fecundidad	2.4 hijos/mujer	--	--
Analfabetismo	4.5	5.0	4.1
Promedio			
de escolaridad*	9.8 años	10.0 años	9.7 años
Tasa de actividad	56.2%	73.2%	39.2%
Tasa de desocupación	8.4	8.0	9.0
Años de vida activa	--	43.5 años	19.9 años
Jefatura de hogar	100 %	76.9%	23.1%

Fuente: Elaboración propia a partir de MIDEPLAN, *Encuesta CASEN*, "Situación de la mujer en Chile 2000", Santiago de Chile, 2000, <http://www.mideplan.cl>; los datos de años brutos de vida activa se tomaron de CEPAL, *Panorama Social Latinoamericano 2001*, Anexo Estadístico, Cuadro 30, p. 262.

●Tasa anual de crecimiento 1.6 %

*Años de estudio aprobados

Los indicadores de esperanza de vida y tasa de fecundidad son esenciales para medir las capacidades y posibilidades de las mujeres en el contexto económico contemporáneo. La esperanza de vida al nacer de las mujeres chilenas es mayor, aunque la tasa de fecundidad es prácticamente la misma en los tres países.

De acuerdo con estos elementos, podemos recapitular que la mayor participación de las mujeres más jóvenes está asociada no sólo a los cambios en la estructura económica, sino también a los cambios sociodemográficos que se han venido presentando en las últimas décadas. La caída de la fecundidad puede ser un elemento de menor desigualdad entre los sexos en su acceso al mercado de trabajo. Los incrementos en la esperanza de vida femenina —superior a la masculina— se traducen en un mayor tiempo de vida productiva que, de acuerdo con los Cuadros 4.3, 4.4 y 4.5, se encuentra en 24.4 años en promedio para las trabajadoras de Brasil, 22.9 años para las de México y 19.9 años para las chilenas. Además, el aumento de la escolaridad determina, en cierta medida, los puestos y la calidad de los empleos a los que pueden acceder las mujeres.

Cuadro 4.4

Brasil: Indicadores sociodemográficos, 1999			
Indicadores	Total	Hombres	Mujeres
Población●	165 371 493	81 726 592	83 644 901
Esperanza de vida	68.4 años	64.6 años	72.3 años
Tasa de fecundidad	2.3 hijos/mujer	—	—
Analfabetismo	14.7	14.9	14.6
Escolaridad Promedio (PEA Urbana)	7.4 años	6.9 años	7.9 años
Tasa de actividad	58	72	44.9
Tasa de desocupación	7.5	7.0	8.2
Años de vida activa	—	49.3 años	24.4 años
Jefatura de hogar	100.0	74.0%	26.0%

Fuente: Elaboración propia con base en Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, IBGE, Departamento de Cuentas Nacionales del IBGE, enero de 2000. Los datos de analfabetismo, escolaridad promedio y años de vida activa se tomaron de CEPAL, *Panorama Social Latinoamericano 2001*, Anexo Estadístico, Cuadro 30, p. 262.

●Tasa anual de crecimiento 1.4 %.

Cuadro 4.5

México: Indicadores sociodemográficos, 2000			
Indicadores	Total	Hombres	Mujeres
Población●	99.6 millones	49.4 millones	50.2 millones
Esperanza de vida	75.3 años de edad	73.1 años de edad	77.6 años de edad
Tasa de fecundidad	2.4 hijos/mujer	—	—
Analfabetismo	8.9	6.9	10.9
Promedio escolaridad (PEA Urbana)	9.5 años	9.5 años	9.5 años
Tasa de actividad*	56.5	78.0	35.9
Tasa de desocupación	2.0 %	1.9 %	2.0 %
Años de vida activa	—	51.6 años	22.9 años
Jefatura de hogar	100.0 %	79.4 %	20.6 %

Fuente: Elaboración propia con datos de CONAPO, México 2000, <http://www.conapo.gob.mx/indicaso>, ENEU 1999 y STPS 2000, Los datos de analfabetismo, escolaridad promedio y años de vida activa se tomaron de CEPAL, *Panorama Social Latinoamericano 2001*, Anexo Estadístico, Cuadro 30, p. 262.

●Tasa anual de crecimiento 2.1 %.

*ENEU 1999.

4.3. Distribución sectorial de la FTF en Brasil, Chile y México

Con una población ocupada de 26 123 251 mujeres en 1999 y una tasa de desempleo de 8.27 %, Brasil tiene a su fuerza de trabajo femenina realizando actividades principalmente en los servicios, 56 %; en seguida en el comercio, 14.6 %; 12.8% en la agricultura; tan sólo 10.4 % en la industria y 4.3 % de ellas se encuentra en la administración pública (Cuadro 4.6).

En Brasil, las actividades femeninas en 1997, de acuerdo con Mazzei (2003), son las siguientes: el servicio doméstico, las actividades de oficina, los servicios judiciales, educativos y de salud, el comercio al menudeo, la industria de la confección y del vestido, los servicios de hoteles, bares y restaurantes, el comercio por cuenta propia, el comercio ambulante, los servicios de peluquería y belleza, la confección de zapatos y accesorios, y la industria textil, entre las más importantes.

En este país, las trabajadoras domésticas son 19% del total de las mujeres ocupadas, es decir, 4 958 940 mujeres (IBGE:1999).

De una población femenina ocupada de 26.1 millones en 1999, sólo 9 287 570 laboran como asalariadas, el resto se distribuyen entre trabajadoras domésticas, trabajadoras por cuenta propia, empleadoras y no remuneradas. De las asalariadas, 6 707 102 lo hacen con contrato y prestaciones, 72.9 %; 2 580 468 lo hacen sin contrato, es decir, 27.8 %.

Cuadro 4.6

Brasil: Población ocupada por sector económico, Según sexo, 1995 y 1999						
Año	1995			1999		
	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres
Total	65 544 738	24 778 158	40 766 580	67 821 201	26 123 251	41 697 950
Agricultura	14 550 932	3 468 942	11 088 510	13 903 346	3 343 776	10 549 581
Industria de transf.	8 520 816	2 304 369	61 96 520	8 274 187	2 403 339	5 837 713
Construcción civil	4 063 774	743 345	3 995 125	4 679 663	182 863	4 503 379
Otras industrias	852 082	148 869	693 032	813 854	130 616	667 167
Comercio	8 979 629	3 493 720	5 503 488	9 494 968	3 813 995	5 670 921
Prestación de servicios	13 240 037	8 222 635	4 973 523	13 767 704	8 437 810	5 337 338
Otros servicios	10 814 882	5 525 529	5 299 655	12 343 459	6 191 210	6 129 599
Administración pública	3 211 692	1 065 461	2 119 862	3 323 239	1 123 300	2 209 991
Otros sectores	1 310 895	470 785	856 098	1 356 424	496 342	833 959

Fuente: Cálculos propios con base en datos de Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, Gobierno de Brasil, de acuerdo con datos de Fundación IBGE. Tabulações especiais da PNAD de 1995 e 1999; Fundação Seade, www.mj.gov.br/sedh/cndm/genero/mj01.html

Nota: Comprende a personas de 10 años de edad y más.

Cuadro 4.7

Brasil: distribución de la ocupación por sexo según sectores de actividad económica 1995 y 1999						
Sector de actividad	1995			1999		
	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres
Total	100	100	100	100	100	100
Agricultura	22.2	14	27.2	20.5	12.8	25.3
Industria de transformación	13	9.3	15.2	12.2	9.2	14
Construcción civil	6.2	0.3	9.8	6.9	0.7	10.8
Otras industrias	1.3	0.6	1.7	1.2	0.5	1.6
Comercio	13.7	14.1	13.5	14	14.6	13.6
Prestación de servicios	20.2	33.2	12.2	20.3	32.3	12.8
Otros servicios	16.5	22.3	13	18.2	23.7	14.7
Administración pública	4.9	4.3	5.2	4.9	4.3	5.3
Otros sectores	2	1.9	2.1	2	1.9	2

Fuente: Cálculos propios con base en datos de Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, Gobierno de Brasil, de acuerdo con datos de Fundación IBGE. Tabulações especiais da PNAD de 1995 e 1999; Fundação Seade, www.mj.gov.br/sedh/cndm/genero/mj01.html

Nota: Comprende a personas de 10 años de edad y más.

Respecto de sus remuneraciones, vale hacer una comparación con las de los hombres, pues mientras las mujeres se concentran en los rangos de ingreso que van de menos de 1 a 2 salarios mínimos —46.8 % de las ocupadas—, los hombres que están en esta condición son menos proporcionalmente hablando, 39.1 % de los ocupados (Cuadro 4.8). Más importante que la comparación entre los sexos, es la gravedad de la caída de las remuneraciones, porque si volvemos los ojos al apartado 3.2.3.2 del Capítulo 3, vemos que las trabajadoras tienen menos posibilidades de adquirir una cesta básica. El problema es que una parte de ellas son la cabeza de 26 % de los hogares brasileños; no obstante, 3 115 912 mujeres no recibieron retribución alguna.

Cuadro 4.8

Brasil: Remuneraciones de los ocupados, según sexo, 1999		
Salarios mínimos	Hombres	Mujeres
Hasta 1 s.m.	18.4	25.8
De más 1 a 2 s.m.	20.7	21.0
De más de 2 a 5 s.m.	29.7	21.3
Más de 5 s.m.	19.6	11.0
Sin remuneración	10.0	19.9

Fuente: Fundación IBGE, <http://www.ibge.gov.br>

Como he planteado en los capítulos anteriores, el esfuerzo productivo de las mujeres se ha incrementado, no sólo por el número de ellas que hoy se encuentra inundando los mercados laborales, sino por su esfuerzo individual que se puede apreciar en las jornadas laborales.

Cuadro 4.9

Brasil: Jornadas laborales por sexo, 2000				
Jornada laboral	Hombres	%	Mujeres	%
Total	41863309	100	27765299	100
Hasta 14 horas	1001056	2.4	3414902	12.3
De 15 a 39 horas	6546326	15.6	9620116	34.6
De 40 a 44 horas	14882407	35.6	7760331	27.9
De 45 a 48 horas	8774228	21.0	3273359	11.8
de 49 a más	10645768	25.4	3689793	13.3

Fuente Fundación IBGE <http://www.ibge.gov.br>

En el año 2000, las ocupadas ya habían ascendido a 27 765 299 y de ellas 12.3% trabajaron una jornada semanal inferior a 14 horas. En lo que puede ser considerado como una

jornada parcial, es decir, de 15 a 39 horas, trabajaron 9 620 116 mujeres, 34.6 % de las ocupadas; dentro de un marco de jornada normal —de 40 a 44 horas— laboraron 7 760 331, 27.9%; y de 45 a 48 horas, lo hicieron 3 273 359, 11.8 %. Rebasaron la jornada legal 3 689 793 mujeres, 13.3 % de las ocupadas.

Cuadro 4.10

Brasil: Tipo de contrato de los asalariados según sexo, 1999						
Tipo de contrato	Total	%	Hombres	%	Mujeres	%
Total	24337202	100	15089638	100	9287570	100
Con contrato	19645917	80.7	12938815	85.7	6707102	72.2
Sin contrato	4731291	19.3	2150823	14.3	2580468	27.8

Fuente: Fundação IBGE. Tabulações Especiais da PNDA de 1995 e 1999: Fundação Seade.

Otro aspecto que ha afectado de manera particular a las mujeres es el desempleo, pues mientras éste crece, lo hace siempre a tasas mayores respecto al masculino. El Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas (IBGE) reporta, en los años duros de la crisis brasileña, una tasa de desempleo para la mujer de 8.3 % en 1998, 8.27% en 1999 y de 8 % en 2000.

Cuadro 4.11

Brasil: Tasa de desempleo, 1998-2001				
Tasa de desempleo	1998	1999	2000	2001
Total	7.6	7.5	7.1	6.2
Hombres	7.0	7.0	6.5	5.9
Mujeres	8.3	8.2	8.0	6.7

Fuente: IBGE, Pesquisa Mensal de Emprego, www1.ibge.br/brasilemsintese

En Chile, las ocupaciones de predominio femenino en 1996¹ fueron las siguientes: cocineras, sirvientas y criadas, con 98.7% de las plazas —301 580 mujeres—; dependientas de tiendas y vendedoras, con 50.6% de las plazas —170 520—; sastres, modistas y peleteras, con 79.9%; profesoras de primaria, 71.63%; enfermeras y parteras, 87% del total de las plazas; entre las más destacadas.

¹ Se presentan los datos de 1996, para dar una idea de la estructura de la ocupación de manera más pormenorizada, pues para el año 2000 no se encontró ese grado de desglose en los anuarios del INE.

En el año 2000, había 1 781 000 chilenas laborando y constituyeron 11.34 % del total de los ocupados en las industrias manufactureras —201 930—; 8.75 % de los ocupados en bancos y financieras —155 800 mujeres—; 24.99 % de los ocupados en el comercio y 46.12 % en los servicios sociales, comerciales y personales. Las actividades en las que su participación fue menor son los servicios de utilidad pública, 0.28 %; transporte y comunicaciones, 3.33 %; agricultura y pesca 4.58 %; minas y canteras, 0.11 % y, por último, la construcción donde sólo ocuparon 0.50 % de los puestos.

Cuadro 4.12

Chile: Población Ocupada por sexo según ramas de actividad económica, 1996					
en miles de personas					
Rama de Actividad	Total	Hombres	%	Mujeres	%
Total	5 298.7	3 608.2	100	1 690.2	100
Agricultura	816.4	727.4	20.2	89.0	5.2
Minería	90.6	87.2	2.4	3.4	0.2
Construcción	417.0	402.4	11.1	14.6	0.8
Electricidad	41.7	36.5	1.0	5.2	0.3
Transporte	393.9	349.8	9.7	44.1	2.6
Industria	859.6	630.9	17.5	228.7	13.5
Comercio	931.9	522.8	14.5	409.1	24.2
Servicios financieros	369.4	231.2	6.4	138.2	8.2
Servicios comunales	1 377.9	620.0	17.2	757.9	45.0

Fuente: Cálculos propios con datos de Guillermo Campero, *Respuestas del sindicalismo ante la mundialización: El caso de Chile*, con base en datos del INE, Encuesta Nacional de Empleo, Cuadro: Ocupados por rama de actividad económica, OIT, Programa Trabajo y Sociedad, 2000; y Thelma Gálvez y Francisca Sánchez, *Prospectiva y mujer*, Unidad de Estudios Prospectivos, MIDEPLAN, Santiago de Chile 1997, Cuadro 3: Proporción de mujeres y su evolución por ramas de actividad, p. 17.

Cuadro 4.13

Chile: Población Ocupada por sexo según ramas de actividad económica, 2000					
Rama de actividad	Total	Hombres	%	Mujeres	%
Total	5381000	3601000	100.00	1781000	100.00
Agricultura y pesca	776950	695310	19.31	81640	4.58
Minas y canteras	70310	68380	1.90	1930	0.11
Industrias manufactureras	754170	552240	15.34	201930	11.34
Servicios de utilidad pública*	28360	23320	0.65	5040	0.28
Construcción	406080	397220	11.03	8860	0.50
Comercio	995450	550370	15.28	445080	24.99
Transporte, almacenamiento y telecomunicaciones	430180	370950	10.30	59230	3.33
Bancos y financieros	425770	269970	7.50	155800	8.75
Servicios	1494210	672740	18.68	821470	46.12

Fuente: INE, *Encuesta Nacional del Empleo*, <http://linux.sernam.gov.cl>
 *Incluye electricidad, gas y agua

Cabe destacar la ocupación femenina en algunas actividades tradicionalmente no femeninas, como el manejo de las finanzas y la utilización de la tecnología, como se hace en las ocupaciones en los bancos y las finanzas, pues debido a los procesos reestructurados de los últimos 15 años estas áreas se beneficiaron de la introducción y el manejo de nuevas tecnologías y demandaron una mayor formación escolar de sus empleados. Estas nuevas situaciones laborales a las que las trabajadoras se han tenido que adaptar las diferencia notablemente de la tradicional cajera bancaria de la década de 1970 y los primeros años de la de ochenta.

Su participación en la industria manufacturera es importante, aunque muchas de estas trabajadoras en realidad son asalariadas en las empacadoras de pescado y de frutas, desempeñando trabajos rutinarios, monótonos e intensivos y otras que se ocupan en el sector lo hacen en la industria de la confección y del vestido en trabajo a domicilio.

En cuanto a las remuneraciones, en el Capítulo 3 advertí que para adquirir una Canasta de Dignidad en Chile era necesario percibir por lo menos 3.4 salarios mínimos. Veamos a continuación cuantas mujeres pasan la línea del salario de pobreza.

En el caso de los salarios, sólo contamos con los datos de remuneraciones a los asalariados editados por la Encuesta Suplementaria de Ingresos del INE para el año 2000, por lo tanto sólo contaremos a 1 320 033 mujeres.

Tenemos que 269 204 mujeres, 20.4 %, percibió de 0 a 1 salario mínimo; 559 215 trabajadoras, 42.2 %, percibió de más de 1 a 2 salarios mínimos y 344 900 mujeres, 26.1%, recibieron de 2 a 4 salarios mínimos. Aquí resalta el hecho de que alrededor de 1 000 869 mujeres asalariadas, 75.6 % perciben un salario inferior al costo de la canasta de consumo indispensable, pero por otro lado existen 16 066 trabajadoras que tienen una percepción mayor a 10 salarios mínimos (Cuadro 3.4).

Respecto a la relación laboral de los trabajadores o la forma en que son contratados, tenemos que de 1 969 419 ocupadas, 78.7% lo está de manera permanente, 14.24% es trabajadora temporal, 2.68 % se encuentra trabajando por un plazo fijo y 3.73% por tarea.

Cuadro 4.14

Chile: Población Ocupada por sexo según relación de trabajo, 2000						
	Total	%	Hombres	%	Mujeres	%
Total	5445968	100.00	3476549	100.00	1969419	100.00
Permanente	4185678	76.86	2635040	75.79	1550638	78.74
Temporal	828212	15.21	547834	15.76	280378	14.24
Plazo fijo	154230	2.83	101352	2.92	52878	2.68
Por tarea	254540	4.67	181039	5.21	73501	3.73
Otro	16467	0.30	8059	0.23	8408	0.43
No especificado	6841	0.13	3225	0.09	3616	0.18

Fuente: MIDEPLAN, Encuesta CASEN, <http://iinux.sernam.gov.cl>

La jornada laboral de las ocupadas chilenas está de alguna manera polarizada pues son ellas quienes en mayor medida trabajan en tiempo parcial: en jornadas inferiores a 30 horas semanales, lo hicieron 306 478 en el año 2000 y 548 330 laboraron en jornadas superiores a 48 horas por semana. En otras palabras, las trabajadoras chilenas o trabajan jornadas muy cortas o jornadas muy largas y pocas lo hacen en el marco de la jornada normal.

La tasa de desempleo de las chilenas demarca el asenso de la tasa nacional; el punto más alto de los últimos 5 años lo alcanzó en 1998 cuando llegó a una tasa de 10.3 %, 2.1 puntos porcentuales por arriba de la tasa de los varones.

Cuadro 4.15

Chile: Tasa de desempleo según sexo, 1990-2000											
Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Hombres	6.6	6.1	5	5.3	6.5	5.5	4.8	4.7	7	8.2	8
Mujeres	9.2	9.4	8.9	8.8	10.3	8.9	6.7	6.7	7.6	10.3	9

Fuente: Tomado de INE, *Encuesta nacional de Empleo*. Trimestre octubre-diciembre
<http://linux.sernam.gov.cl/basemujer>

Las bajas percepciones, las formas de contratación imperantes, las muy largas o muy cortas jornadas laborales y el desempleo son indicadores que cierran el círculo de los efectos de la flexibilidad laboral sobre la fuerza de trabajo femenina en Chile.

El sector donde predominó la ocupación femenina mexicana en el año 2000, fue en los servicios que concentró a 30 % de esta fuerza, seguido de cerca por el comercio que reportó a 24.2 % de las ocupadas. El sector, que a pesar de los momentos de crisis y reestructuración por los que ha pasado, logró retener a 20 % de la ocupación femenina fue la industria; en agricultura se ocupó 7.2 % de esta fuerza y 4.2 % en administración pública y defensa.

Cuadro 4.16

México: población ocupada por sexo, según sector de actividad económica 1995						
Actividad económica	Total	%	Hombres	%	Mujeres	%
Total	33 755 507	100	22 916 478	100	10 839 029	100
Actividades agropecuarias	8 378 344	24.8	7 172 037	31.3	1 206 307	11.1
Industrias extractivas	146 953	0.4	128 574	0.6	18 379	0.2
Industria de transformación	5 168 354	15.3	3 621 220	15.8	1 547 134	14.3
Construcción	1 818 929	5.4	1 768 775	7.7	50 154	0.5
Electricidad	79 615	0.2	67 411	0.3	12 204	0.1
Comercio	6 251 997	18.5	3 182 162	13.9	3 069 835	28.3
Servicios	10 597 346	31.4	6 044 663	26.4	4 552 683	42
Admón. pública y defensa	1 282 455	3.8	905 259	3.9	377 196	3.5
No especificado	33 514	0.1	28 377	0.1	5 137	0.04

Fuente: INEGI, *Encuesta Nacional de Empleo*, ENE, México 1995

Cuadro 4.17

México: Distribución Sectorial de la Población Ocupada por sexo, 2000			
Sector y rama de actividad económica	Total	Hombres	Mujeres
Total	39,695,452	26,036,907	13,658,545
Primario	7,269,856	6,318,605	951,251
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	7,269,856	6,318,605	951,251
Secundario	10,376,307	7,297,197	3,079,110
Industria extractiva y de la electricidad	336,606	287,851	48,755
Industria de la transformación	7,699,262	4,738,279	2,960,983
Construcción	2,340,439	2,271,067	69,372
Terciario	21,894,834	12,297,098	9,597,736
Comercio	7,062,279	3,742,050	3,320,229
Restaurantes y hoteles	1,929,909	870,018	1,059,891
Comunicaciones y transportes	1,802,190	1,617,301	184,889
Servicios profesionales y financieros	1,455,928	927,184	528,744
Servicios sociales	3,471,912	1,476,977	1,994,935
Servicios diversos	4,420,063	2,482,138	1,937,925
Gobierno	1,752,553	1,181,430	571,123
No especificado	154,455	124,007	30,448

Fuente: Elaboración propia con base en la *Encuesta Nacional de Empleo*, INEGI-STyPS, México, 2003, <http://www.stps.gob.mx>

La participación de las mujeres en las actividades productivas se da de manera diferenciada respecto de los hombres. En México, las ramas donde predominó la fuerza de trabajo femenina en 2000 fueron: la fabricación de prendas de vestir, donde con 746 273 puestos representan 67.5 % del total del personal ocupado; en el comercio minorista, con 2 899 921 trabajadoras aportan 50.4 % del personal de la rama; en hoteles, similares y servicios de preparación de alimentos y bebidas en establecimientos son 675 622 mujeres, 51.1 % de ocupados en la rama; en preparación y venta de alimentos en la vía pública y a domicilio, 326 091 mujeres tienen 62.4 % de los puestos; servicios médicos, de educación y esparcimiento, 1 914 313 mujeres absorben 56.8 % de las plazas; y, finalmente, en el servicio doméstico, en el cual 1 564 744 mujeres constituyen 88.45 % la fuerza de trabajo.

Las percepciones de las trabajadoras mexicanas se pueden ubicar en salarios de pobreza. Si bien para adquirir en México los satisfactores básicos de una familia a precios de mercado, se requería en el año 2000 tener un sueldo mínimo de 5.5 veces el salario mínimo, entonces 78.6 % de las trabajadoras no podía cubrir sus necesidades satisfactoriamente, pues 2 756 671 mujeres,

es decir, 20.3 % de ellas obtuvo ingresos de hasta 1 salario mínimo; 3 856 329 mujeres, 28.4 %, obtuvieron de más de 1 a 2 salarios mínimos, 15.5 % obtuvo de más de 2 a 3 salarios mínimos; 12.6% obtuvo de 3 a 5 salarios mínimos. Mientras, por un lado, sólo 1 143 163 mujeres —8.4% de las ocupadas— alcanzó remuneraciones superiores a 5 salarios mínimos, las que de sí libraron el salario de pobreza, por el otro, 1 707 991 trabajadoras no percibió ingresos.

La caída de las remuneraciones ha afectado en mayor medida a las mujeres trabajadoras respecto de los hombres —cuyas percepciones no están muy distantes—; situación preocupante si tenemos claro que ellas son el sostén principal de 20.6 % de los hogares mexicanos.

Cuadro 4.18

México: Nivel de Ingreso de la Población Ocupada por sexo, 2000			
Nivel de ingreso de la PO	Total	Hombres	Mujeres
Total	39,527,648	25,935,869	13,591,779
Hasta un salario mínimo	6,751,575	3,991,904	2,759,671
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	10,262,684	6,406,355	3,856,329
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	7,321,183	5,208,221	2,112,962
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	6,064,737	4,383,367	1,681,370
Más de 5 salarios mínimos	4,506,433	3,363,270	1,143,163
No recibe ingresos	3,463,459	1,755,468	1,707,991
No especificado	1,157,577	827,284	330,293

Fuente: Elaboración propia con base en la *Encuesta Nacional de Empleo*, INEGI-STyPS, México, 2003, <http://www.stps.gob.mx>

En jornadas a tiempo parcial laboraron 4 618 650, 33.9 % de las mujeres ocupadas en el año 2000.

De un total de 13 591 779 mujeres ocupadas, 7 708 436 —56.7 %— labora sin prestaciones y sólo 5 882 202 —43.3%— las recibe.

Cuadro 4.19

México: Duración de la jornada de trabajo y prestaciones de la Población Ocupada según sexo, 2000			
Duración de la jornada de trabajo	Total	Hombres	Mujeres
Total	39,527,648	25,935,869	13,591,779
Ausentes temporales	911,873	611,644	300,229
Menos de 15 horas	2,063,777	780,472	1,283,305
De 15 a 34 horas	6,641,243	3,305,898	3,335,345
De 35 a 48 horas	20,744,328	14,190,587	6,553,741
Más de 48 horas	9,163,777	7,045,104	2,118,673
No especificado	2,650	2,164	486
Prestaciones laborales	39,527,648	25,935,869	13,591,779
Con prestaciones	15,306,290	9,424,088	5,882,202
Sin prestaciones	24,217,800	16,509,364	7,708,436
No especificado	3,558	2,417	1,141

Fuente: Elaboración propia con base en la *Encuesta Nacional de Empleo, INEGI-STyPS*, México, 2003, <http://www.stps.gob.mx>

Veamos ahora de manera resumida las diferencias y afinidades que encontramos en la ocupación femenina por país. En síntesis, en Chile predomina la ocupación de las mujeres en el sector terciario, en el comercio, los servicios y los servicios bancarios y financieros y va perdiendo importancia su participación en la industria y la agricultura. Es en este país, respecto de los otros, en donde la participación en el sector industrial es menor. Brasil también se caracteriza por una gran ocupación femenina en el sector terciario, básicamente en los servicios, seguido del comercio, su participación en la industria es mucho menor, pero en la agricultura es más alta que en Chile y México. Por su parte, México se distingue entre ellos por ser el país que más mujeres ocupa en la industria —21.8 %, con 2 897 148 mujeres—, no obstante que las mayores tasas de actividad las tienen los servicios y el comercio, en orden de importancia.

En suma, las mujeres se encuentran en gran medida más representadas en los sectores tradicionales del empleo, aunque es importante destacar que en el mundo las cosas no han mejorado demasiado, las mujeres que han entrado a laborar en el sector de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, en ningún país industrializado llegan a representar 40% de los ocupados en dicho sector, donde predomina el empleo masculino. Este rubro se encarga de la manufactura de la computación, la informática, las telecomunicaciones, radio y televisión, y la microelectrónica (OIT:2001:33), que son consideradas actualmente como las ramas de punta de la llamada *nueva economía*, particularmente en el caso de Estados Unidos.

El desempleo que ha aquejado a la región latinoamericana en la última década ha sido grande y creciente, pero ha funcionado de manera selectiva entre lo sexos.

En el intenso proceso que las economías latinoamericanas emprendieron para reestructurar sus aparatos productivos, se enmarcaron los cambios en las relaciones capital-trabajo, expresados en la avanzada de las reformas, generalmente regresivas, a las leyes laborales nacionales. Es así que este contexto de reestructuración productiva y modernidad tecnológica, aparecen nuevas formas de explotación del trabajo asalariado en todo el mundo, a lo que no es ajena la fuerza de trabajo latinoamericana.

Algo que no es una novedad propiamente para el trabajo femenino, es la emergencia y el reforzamiento de formas y modalidades de trabajo precario como el trabajo a domicilio, la contratación por vía de terceros o subcontratistas, el desempeño de trabajos temporales y los de tiempo parcial, lo que destaca de ellos es la masividad con la que han aparecido y son este tipo de empleos los que más se han creado en los últimos años para absorber a la fuerza de trabajo femenina.

La ONU (1999:241) da cuenta de que en México, en 1998, 28.3 % de las trabajadoras laboraba en tiempo parcial —porcentaje que se mantuvo para 1999 y significó 4 830 535 trabajadoras— y en esta modalidad también lo hacía 8.2 % de la fuerza masculina. En Chile, en 1995, había 330 098 personas trabajando a tiempo parcial, de las cuales 219 259 eran mujeres (ENE:2000).

Según el Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM:1997), en 1997 había más de 380 000 mujeres trabajando como temporeras en el sector agroexportador, cuyas actividades eran realizadas en actividades primarias agrícolas (frutas), pecuarias y forestales, con una duración de relación laboral no mayor a cuatro meses. En 1996 de 79 740 trabajadores a domicilio, 65 626 eran mujeres, es decir, 82.3 % del total (OIT:1998b).

Otra modalidad que se ha incrementado es la de los trabajadores sin contrato. En 1996, Brasil tenía en esa condición a 46.3% de su población asalariada y en 1998 México y Chile, a 37.7 % y 22.2 %, respectivamente. Los asalariados sin seguridad social en Chile eran 23 % y en México y Brasil esta condición era la norma para más de 50% de sus trabajadores (CEPAL:2000a)

En función de los datos presentados, ahora destaco las *tendencias* de la fuerza de trabajo femenina, lo cual es objeto del siguiente apartado.

4.4. Estratificación del empleo femenino

El nuevo patrón económico neoliberal se reproduce con una alta tasa de desocupación y un deterioro progresivo de los niveles de vida de la mayoría de la población.

En este sentido, la estructura ocupacional estratifica a la fuerza de trabajo y los mercados laborales latinoamericanos, donde no está ausente la fuerza de trabajo femenina. Por eso considero que la fuerza de trabajo en general, y la femenina en particular, se encuentran estratificadas en por lo menos tres grandes grupos.

4.4.1. El estrato del empleo moderno

En primer lugar está el *empleo moderno*, que corresponde a las trabajadoras de las empresas modernizadas de los sectores de la economía, es decir, empresas que fueron reestructuradas, privatizadas o fusionadas durante las décadas de ochenta y noventa o las nuevas creadas a la luz del advenimiento del neoliberalismo. Por otro lado, están las nuevas ocupaciones creadas por un sector servicios en expansión —como tiendas departamentales, franquicias de comida, bancos, casas de bolsa, telecomunicaciones, servicios financieros, seguros y otros— que basan su reestructuración en la incorporación de nuevas tecnologías. En la industria se ubican las que se encuentran enfocadas a la producción para la exportación: maquila, automotriz y agroindustria, entre otras.

A este grupo pertenecen las mujeres empleadas en razón de la expansión de diferentes sectores a partir del acelerado proceso de privatizaciones. En Brasil, tanto el sector de telecomunicaciones como el bancario —recientemente privatizados— se han caracterizado a lo largo del tiempo como empleadores típicos de fuerza de trabajo femenina (Brumer:1988:28). En el último, antes de los iniciales procesos de privatización, las mujeres eran 62 % de los trabajadores cajeros, así como 59.5 % de los trabajadores de escritorio y eran quienes realizaban 65 % del trabajo subordinado (Jinkings:1995:88). En ese pasado reciente, se encontraban empleadas un tipo de mujeres con una determinada calificación, ya habían hecho antigüedad y contaban con un perfil de puesto, pero hoy las privatizaciones han traído consigo complejos procesos de reestructuración que implica despidos, nuevas calificaciones y relocalización de

puestos, en el mejor de los casos. Estos sectores requieren actualmente de una fuerza de trabajo joven y más calificada.

La mayoría de estas empresas demandan fuerza de trabajo con un elevado grado de escolaridad. Tenemos, entonces, que las empresas modernas o reestructuradas emplean a dos tipos de trabajadoras: trabajadoras con alta calificación –educación superior– y trabajadoras con calificación media –educación técnica.

Es por eso que algunos puestos han desaparecido y otros desaparecerán, principalmente los que realizan operaciones manuales, pues se asiste a un proceso de informatización y digitalización, que anula algunas ocupaciones y crea otras. Asimismo, los puestos tradicionales de oficina son desplazados por los nuevos sistemas de redes computacionales implicando grandes despidos en el corto plazo, como la sustitución de más de 6 mil operadoras de larga distancia por tecnología informatizada de reconocimiento de voz de la empresa AT&T en los Estados Unidos (Rifkin:1997:175).

No se puede ser optimista en cuanto a la penetración de la alta tecnología, pues si bien podrán aparecer puestos de nueva creación, tanto en la telefonía como en el sector bancario y financiero, puestos en donde no tendrán nada que hacer las viejas trabajadoras pues su formación no se corresponderá en absoluto con las nuevas necesidades, habrá también una reducción de las plazas, menor ocupación de mano de obra como ya ha venido ocurriendo.

Tampoco se puede presagiar que las nuevas ocupaciones que esas empresas abran sean de calidad, porque lo que tiende a predominar, como en los servicios, es el trabajo femenino a tiempo parcial con salarios disminuidos, trabajo precario que obliga a las trabajadoras a desarrollar actividades económicas complementarias.

Lo anterior da cuenta de que las ocupaciones integrales —altamente remuneradas, con contratos y seguridad social— en el *empleo moderno* serán las menos dentro de la ocupación formal y que, si bien las remuneraciones en este estrato son las más altas dentro del empleo formal, no dejan de ser, en proporción, inferiores a las remuneraciones masculinas. Aunque sí hay casos en que estas últimas son rebasadas por un salario femenino (Balderas:1997:Cuadro I:163).

4.4.2. El estrato del empleo tradicional

En segundo lugar, tenemos al estrato del *empleo tradicional*, que está compuesto por las trabajadoras de las empresas tradicionales de la industria y los servicios. Aquí se ha ocupado personal femenino durante casi toda su existencia, porque la función de las obreras es trabajar sobre productos que son casi siempre de elaboración doméstica que hoy en día se han industrializado y porque —desde la perspectiva de los patrones— realizar esta labor no implica más conocimiento que el que las mujeres aprenden dentro del hogar. Éste es el caso de la industria textil, del vestido, de alimentos y bebidas.

En los servicios tenemos a meseras, cocineras, recepcionistas, secretarías, vendedoras, enfermeras, profesoras y oficinistas. Las trabajadoras de estas ramas son mujeres con baja calificación y tienen los salarios más bajos dentro del empleo formal. Son mujeres con niveles inferiores de escolaridad que han cursado menos de 6 años de enseñanza o que han hecho estudios de las llamadas "carreras cortas", con excepción de las profesoras.

En este estrato, las remuneraciones son menores y se obtienen prestaciones disminuidas.

4.4.3. El estrato del empleo excluyente

En tercer lugar se encuentra el estrato del *empleo excluyente*. Este contingente lo componen las trabajadoras pobres resultantes de un modelo excluyente que las obliga a vivir y laborar en las condiciones más vulnerables y precarias. Entre ellas se encuentran las jornaleras agrícolas, las que realizan trabajo domiciliario, las trabajadoras del servicio doméstico, las vendedoras ambulantes y las temporeras en las actividades donde se produce para la exportación. Este segmento ocupacional no tiene ningún tipo de protección por legislación laboral y no goza de seguridad social pues son trabajadoras que no se beneficiaron o se han beneficiado poco de las políticas públicas, de los cambios culturales, educativos y demográficos ocurridos en los últimos 30 años y sí son las más vulnerables frente a las crisis económicas.

A este grupo pertenecen también las mujeres que fueron desplazadas de sus puestos de trabajo —por otras más jóvenes o que perdieron su calificación— y que han intentado obtener un empleo en el sector formal, sin conseguirlo.

En México ubicamos a las inmigrantes en las grandes urbes y a las mujeres pobres de los estados del centro y sur del país. Situación similar vive Brasil, donde las barreras a las mujeres, aparte de estar determinadas por su clase social, se ven reforzadas por la condición de raza. Por ejemplo: las trabajadoras domésticas representan 19% de las mujeres ocupadas, un alto porcentaje de ellas son negras y las que más bajos niveles de escolaridad y remuneración tienen.

Pero no es el trabajo doméstico el más extendido y precario, pues en los tres países hay una tendencia creciente de formas precarias y superexplotadoras de trabajo, como el trabajo a tiempo parcial, el temporal, sobre todo en la agricultura de exportación en México y Chile, en la maquiladora y, finalmente, en el domiciliario de manufactura de prendas de vestir.

En Chile, el trabajo a domicilio adquirió importancia en la industria de la confección, en la que más de 65% de la población ocupada son mujeres (Díaz:1996:5). Este tipo de trabajo domiciliario ha sido refuncionalizado por las nuevas formas de subcontratación a cargo de las empresas transnacionales.

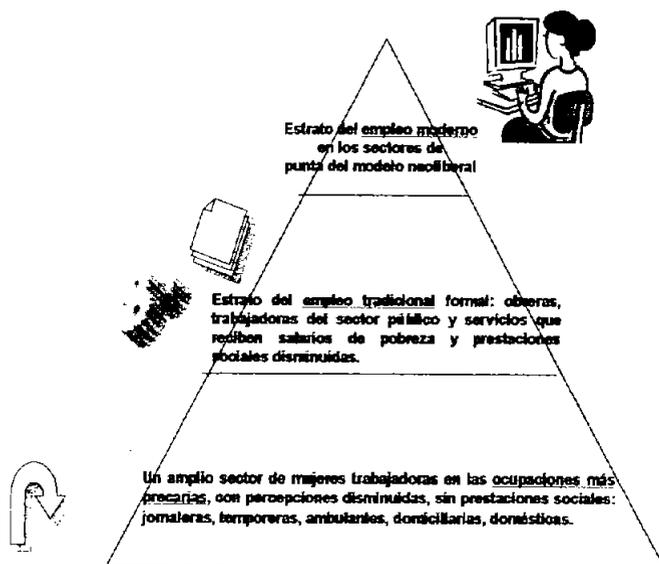
No podemos cerrar los ojos y tratar el empleo femenino solamente a partir de los datos macroeconómicos o de los promedios nacionales. Debemos distinguir, por un lado, las ocupaciones que se han abierto a las mujeres en los altos empleos y, por el otro, cuantificar su participación en los trabajos más precarios, en el autoempleo y el subempleo.

Porque, como dice la OIT (1999^a)

...el porcentaje del empleo informal en el total para el conjunto [de América Latina] alcanza a 47.9% en 1998. Por otro lado, el porcentaje de puestos de trabajo 'de calidad', esto es, con un nivel aceptable de remuneraciones y condiciones adecuadas de contratación y protección, se reduce de 46.4% en 1990 a 42.4% en 1998, y se concentra en el sector formal. Las cifras muestran, además, que de cada 10 nuevos empleos generados en el período 1990-1998, sólo 3 son de buena calidad.

De acuerdo con las condiciones descritas anteriormente, se puede concluir que la estructura de estratificación laboral para las mujeres se articula como una suerte de pirámide, en donde los puestos de trabajo formales de calidad, tienden cada vez a ser menos y a estar representados por el vértice, mientras los empleos medios y los bajos son cada vez más, ensanchando la base de la pirámide.

Tendencias



El incremento de la fuerza de trabajo femenina en la región latinoamericana ha mostrado tasas de crecimiento a la alza. Independientemente de la contracción del mercado de trabajo formal, ella ha mantenido una tasa de actividad creciente determinada por las altas tasas de crecimiento de la población joven de ambos sexos, lo cual implica que cada año una masa creciente de trabajadoras se ponga a disposición de la valorización del capital, incrementando el valor agregado en la economía latinoamericana.

La reestructuración económica en Brasil, México y Chile propició una incorporación diferenciada de las mujeres a los empleos, creando una tendencia a estratificar a la fuerza de trabajo.

Los procesos de reestructuración de la economía de los tres países han generado, por una parte, la aparición de una reducida fuerza laboral que se encuentra en los empleos formales de

alta calidad con todas las prestaciones sociales de ley y remuneraciones relativamente altas; y por otra, un mercado en el que predomina el empleo formal e informal precarios con derechos disminuidos o nulos, en el que se encuentran empleadas las trabajadoras con menores capacidades en empresas donde la incorporación de tecnología no es prioritaria, sino que se resarce este componente por el de la mayor intensidad del trabajo.

La división sexual del trabajo se mantiene ahí donde imperan formas tradicionales de producción, a pesar de que los cambios sociodemográficos le han dado a las mujeres mayores posibilidades de inserción al mundo productivo: mayores niveles de educación, caída de la tasa de fecundidad e incremento de su esperanza de vida, es decir, la capacidad de tener una vida productiva más larga y de mejor calidad. De la misma manera, la equidad salarial aún no se ha logrado, pues existen grandes brechas en relación con los trabajadores varones.

No podemos dejar de mencionar que el predominio de los puestos ocupados por las mujeres lo tiene el sector terciario, es decir, el comercio y los servicios, por arriba de las ocupaciones en el sector industrial. En esta situación repunta Chile que en 1996 tenía, del total de sus mujeres empleadas, a 77.2% de ellas repartidas en el comercio y los servicios. México tenía en 2000, a 66% de sus mujeres en el mismo sector. Pero es éste el país que acusa el mayor número de ocupadas en el sector industrial con 21.2% del total.

La condición de tercerización de las ocupaciones no debe verse como un dato dado, sino como el resultado de la reestructuración productiva que se emprendió en nuestros países desde la década de 80 —como se mostró en los primeros capítulos—, con la apertura económica, la privatización de empresas, así como con la llegada de inversiones nuevas, básicamente en los servicios. Todo ello generó un quiebre considerable de empresas productivas ya fueran privadas o estatales que absorbían a un gran número de trabajadoras, dando como resultado que un mayor número de mujeres se ocuparan en los servicios o el comercio, dentro del sector formal e informal de la economía.

Otro dato a destacar es la proliferación de modalidades de trabajo antiguas que parecen nuevas y otras nuevas que tienen una esencia vieja. En la primera, tenemos el empleo temporal, el trabajo domiciliario, a destajo, el de tiempo parcial y el trabajo artesanal. En las segundas, tenemos las nuevas formas de exacción del trabajo de esencia vieja como la producción con base

en el empleo en empresas tercerizadas, es decir, empresas pequeñas que giran en torno a la gran empresa surtiéndola de una parte de los componentes para el producto final, abaratándole costos a la primera. Aparentemente diferentes su característica principal es la ausencia de derechos de los trabajadores, salarios disminuidos y largas e intensas jornadas laborales.

En la primera forma, tenemos el caso de Chile con su empleo femenino en la agricultura de exportación. En México, la migración laboral temporal en la región norte del país que también produce para la agricultura de exportación. Además, encontramos aquí el crecimiento del trabajo domiciliario —tan viejo como la aparición del capitalismo—, que hoy se utiliza como un componente para el abaratamiento de los costos de producción y que, en los tres países, se da de manera generalizada en la industria de la confección, del vestido y otras.

En la segunda forma, aparece México con la industria maquiladora de exportación y las empresas que giran alrededor de la industria automotriz transnacional. En Chile, están subordinadas muchas de las llamadas PYMES —Pequeñas y Medianas Empresas— en torno a la industria y a las empresas de servicios de origen transnacional y nacional privado, y en Brasil, se sigue la misma pauta que en los dos países anteriores. Es, entonces, este tipo de empleos los que han crecido o aparecido en América Latina a partir de los procesos de reestructuración productiva y es a ellos a los que se ha incorporado el número creciente de viejas y nuevas trabajadoras.

Conclusión

Si bien, la situación presentada es poco alentadora desde el punto de vista del mercado de trabajo femenino latinoamericano y su inserción productiva en el contexto de la división internacional del trabajo, no por ello dejamos de considerar los avances de la posición social y económica de las mujeres en términos generales y los retos que aún se deberán enfrentar en el corto, mediano y largo plazo, que no son simples y tendrán que ahondar en la formación escolar, profesional y la capacidad de decisión y dirigencia de las mujeres latinoamericanas.

Conclusión general

Los conceptos que ha utilizado tradicionalmente la sociología del trabajo para revelar los cambios laborales en América Latina, están con mucho distantes de dar cuenta de las transformaciones contemporáneas del trabajo femenino en América Latina. Es así como conceptos como “flexibilidad”, “descentralización”, “producción esbelta” o “rigidez”, etc., ocultan otros más precisos como precariedad, segmentación, externalización de la producción. La flexibilidad se exhibe en América Latina en mercados de trabajo precarios, donde los trabajadores sobreviven con salarios de pobreza y se ven amenazados cotidianamente por el desempleo cuya causa es casi siempre los motivos de racionalización de las empresas.

Los mercados laborales viven momentos de transformaciones aceleradas con importantes cambios cualitativos, especialmente la fuerza de trabajo femenina, los cuales no pueden, de ningún modo, ser explicadas por una ecuación y por un solo concepto: la *segregación ocupacional por sexo*.

A lo largo de los últimos treinta años destacan tres hechos importantes en relación con la fuerza labora femenina:

a) una integración masiva de las mujeres a los mercados laborales en el mundo, no sólo por las transformaciones demográficas;

b) las mujeres ingresaron al mundo productivo en un momento de coincidencia con el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo, que está definida por la incorporación de nuevas tecnologías a los procesos pero también por la aparición de nuevas modalidades de explotación de la fuerza laboral: intensidad del trabajo, caída de las remuneraciones y de la calidad del empleo.

c) estratificación del empleo en tres grandes grupos.

En América Latina la incorporación de la mujer al trabajo se correspondió con la crisis de la deuda, pero también con la estrategia mundial de la externalización de la producción de los países capitalistas avanzados. Con la emergencia de las zonas francas que producen para la

exportación, se echó a andar una estrategia mundial que utiliza a la fuerza de trabajo femenina para la realización de trabajos que implican explotación intensiva de la mano de obra.

El fenómeno de transnacionalización que viven las economías latinoamericanas ha reforzado estas tendencias, dando dinamismo a la exportación, aceleración a los procesos de privatización, de “asociaciones estratégicas” con los capitales privados nacionales, pero no se ha propuesto dinamizar el empleo, ni mejorar la calidad del mismo. Pues su estrategia, más allá de lo anterior, implica utilizar al máximo las capacidades productivas de las trabajadoras y los trabajadores del tercer mundo, precarizando cada día más las condiciones de vida de una población que se reproduce, en el mejor de los casos, con salarios de pobreza.

Un hecho a destacar, de acuerdo con nuestro análisis comparativo, es que la división sexual del trabajo no reporta un comportamiento homogéneo entre los tres países. A pesar de que destaque algunas similitudes en las ocupaciones laborales —servicio doméstico, servicios personales, industria de la confección y el vestido, bebidas y tabaco, el comercio por cuenta propia y al menudeo—, hay enormes diferencias en la ocupación dada por la conformación estructural de cada economía. Es así como en México hay una mayor participación femenina en el sector industrial y ésta se presenta de manera diversificada entre las ramas. Por su parte, en Chile, el trabajo de la mujer en la manufactura no es considerable, pero sí el que la mujer haya logrado establecerse en ocupaciones del sector fianzas, seguros y bancos, mientras en los otros países la participación femenina en los mismos es más baja, pues el comportamiento de las primeras responde a la importancia que las finanzas tienen en la estructura económica de Chile. De los tres Brasil es el que más mujeres atrae al sector agrícola donde el trabajo doméstico remunerado es más extendido entre sus trabajadoras, no así en el caso de los otros países.

No obstante, que un grupo de mujeres haya escalado a las ocupaciones de nuevo cuño donde interactúan conocimiento, poder y alta remuneración, América Latina asiste en a una feminización precaria de los mercados laborales.

La estratificación del empleo femenino en tres grandes grupos es una novedad en los últimos años, pues antes las mujeres no ocuparon posiciones tan importantes donde tecnología, saber y poder se condensaran, hoy en día eso sucede en prácticamente todos los países, las mujeres están en puestos de ejecutivas y en las profesiones que se corresponden con altos grados de formación escolar que les garantizan remuneraciones muy altas, sin embargo, se amplía la

masa de trabajadoras excluidas que laboran en condiciones vulnerables en la más alta inestabilidad y precariedad, a quienes no se les reconoce su aporte económico y social.

Estamos efectivamente ante un cambio en el patrón de la división sexual del trabajo, pero es un nuevo patrón que beneficia sólo a un número reducido de mujeres y deja a la saga a la gran mayoría.

Un mundo económicamente polarizado provoca también una polarización de los empleos. Por eso se ha constituido el mercado de trabajo estratificado, del cual yo identifiqué tres segmentos que se definen por el perfil de la fuerza de trabajo que demandan, por las actividades que ahí se desempeñan y las relaciones jurídico-laborales que se establecen.

Si el patrón de acumulación neoliberal se profundiza, los tres estratos se reducirán a dos con consecuencias nefastas no sólo para millones de mujeres que se encuentran en los mercados laborales de Brasil, México y Chile, sino del mundo entero.

Existen retos importantes para el empleo de las trabajadoras brasileñas, pues si bien es la fuerza laboral femenina más grande de América latina, es el país que más grandes rezagos presenta en cuanto formación escolar femenina; son las que menores ingresos reciben y ahí se encuentra el contingente mayor de trabajadoras que no percibe un ingreso por su trabajo. Sin embargo, ellas se encuentran en un país cuya tendencia es reproducir los mismos daños: neoliberalismo, reestructuración de empresas recién privatizadas: teléfonos, electricidad, bancos, donde ellas ocupaban la mayoría de los puestos de escritorio.

En México, en los últimos años se observa un incremento notable de la tasa de actividad de las mujeres más jóvenes. El rango de edad de la población económicamente activa femenina —entre 15 y 49 años— indica que la mujer que en un momento determinado llega al mercado, ya no se retira ni por motivos de matrimonio ni por maternidad. Estos comportamientos traerán —como ya lo han hecho— un cambio cultural en el corto plazo transformando la estructura familiar y la subjetividad de las mujeres de ésta y las futuras generaciones.

Chile, presenta ciertas ventajas en cuanto a indicadores femeninos como más años de escolaridad, alta esperanza de vida y tasas de participación económica crecientes, pero eso no ha librado a sus trabajadoras de ser víctimas, en los últimos años, de un mayor desempleo y ver caer sus percepciones a salarios de pobreza, los cuales representan en promedio sólo un 70 % del salario masculino.

El mayor reto que enfrentan las trabajadoras latinoamericanas es romper la estratificación del empleo con mayor formación escolar, control de sus tasas de natalidad y construir organizaciones gremiales que garanticen una inserción no precaria en el trabajo remunerado, pero también avanzar en los espacios de decisión y poder que eleven sustancialmente su condición de seres humanos.

Bibliografía

- Abramo, Lais (1996), *Imágenes de género y políticas de recursos humanos en un contexto de modernización productiva*, ILPES-CEPAL, Santiago de Chile, 26 de diciembre.
- Abramo, Lais, Maria Elena valenzuela y Molly Pollakc (2000), *Equidad de género en el mundo del trabajo en América latina. Avances y desafíos cinco años después de Beijing*, OIT, Oficina Regional Para América Latina y el Caribe, Lima Perú.
- Agacino, Rafael y Patricio Escobar (1997), "Empleo y pobreza: un comentario sobre la experiencia chilena", en *Aportes*, Revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Año II, N° 5, mayo-agosto, pp. 27-47.
- Alves, Giovanni (2000), *O novo (e precário) mundo do trabalho Reestruturação produtiva e crise do sindicalismo*, Boitempo Editorial-Fapesp, São Paulo, Brasil.
- Amarante, Verónica y Alma Espino (2001), *La evolución de la segregación por sexo en Uruguay (1986-1999)*, noviembre de 2001, Instituto de Bibliografía Economía, Serie Documentos de Trabajo, DT/01, Uruguay, Documento PDF, 31p.
- Anderson, Perry (1996), "Balanço do neoliberalismo", en *Pós-neoliberalismo As políticas sociais e o Estado democrático*, Emir Sader (Coordinador), Paz e Terra, Rio de Janeiro, Brasil.
- Anker, Richard (1997), "La segregación profesional entre hombres y mujeres. Repaso de las teorías", *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, Vol. 116, núm. 3, Ginebra.
- Antunes, Ricardo (2000), *Os sentidos do trabalho, Ensaio sobre a afirmação e negação do trabalho*, Boitempo Editorial, São Paulo, segunda edición.
- Antunes, Ricardo (2003), "El Brasil de Lula", en *La Maza*, Revista de Política y Cultura, Argentina, núm. 5, pp.4-5.
- Arriagada Irma (2001), "Chile y Uruguay en los noventa: cambio en el mercado laboral urbano por género" en Rosario Aguirre y Karina Batthyány (Coordinadoras), *Trabajo, género y ciudadanía en los países del cono sur*, OIT / CINTERFOR / Universidad de la República de Uruguay / Asociación de Universidades GRUPO Montevideo, Montevideo, pp. 49- 73.
- Balderas Arrieta, Irma (1996), "Mujeres trabajadoras en el Valle de México" en *Acta sociológica*, Revista de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, núm. 14, octubre-diciembre, pp. 209-230.

Balderas, Arrieta Irma (1996), *Fuerza de trabajo femenina en dos patrones de acumulación del capital en México, 1930-1994*, Tesis de licenciatura, Facultad de Economía-UNAM, México.

Balderas, Arrieta Irma (1997), "Las trabajadoras en el patrón neoliberal en México", en *Papeles de población*, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población, Universidad Autónoma del Estado de México, Nueva Época, año 3, núm. 14, octubre-diciembre, pp. 145-170.

Banco Mundial (2001), *Informe sobre el desarrollo mundial 2001*.

Banco Mundial, *Global Development Finance 2001*, versión electrónica.

Benería, Lourdes (1994), "La globalización de la economía y el trabajo de las mujeres", en Beatriz Bustos y Germán Palacio (Compiladores), *El trabajo femenino en América Latina los debates en la década de los noventa*, Coedición Universidad de Guadalajara-Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México, pp. 49-75.

BID-IRELA (1998), *Inversión extranjera directa en América latina, la perspectiva de los principales inversores*, Madrid.

Boltvinik, Julio y Araceli Damián (2001), "La pobreza ignorada. Evolución y características", en *Papeles de Población*, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población, Universidad Autónoma del Estado de México-UAEM, Nueva Época, año 7, núm. 29, julio-septiembre, pp. 21-53.

Boyer, Robert y Michel Freyssenet (2001), *Los modelos productivos*, Lumen Humanitas-CELL-PIETTE/CONICET-IADE, Buenos Aires.

Braverman, Harry (1975), *Trabajo y capital monopolista*, Editorial Nuestro tiempo, México.

Brenner, Robert (1999), *Turbulencias en la economía mundial*, CENDA-Encuentro XXI-LOM Ediciones, Santiago.

Brumer, Anita (1988), "O sexo da ocupação, considerações teóricas sobre a inserção da mão de obra femenina na força de trabalho" en *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, núm. 8, vol. 3, outubro, pp. 20-38.

Bustos, Beatriz y Germán Palacio (1994), (Compiladores), *El trabajo femenino en América Latina los debates en la década de los noventa*, Coedición Universidad de Guadalajara-Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México.

Cacciamali, Maria Cristina y André Britto, "Emprego Flexível e Mercado de Trabalho no Brasil", *Revista da ABET- Associação Brasileira de Estudos do Trabalho*, Revista Electrónica.

- Campero, Guillermo (2000), *Respuestas del sindicalismo ante la mundialización: El caso de Chile*, OIT, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Programa Trabajo y Sociedad.
- Caputo, Orlando (2000), "La crisis actual de la economía chilena en los marcos de la globalización de la economía mundial", Documento presentado al **II Encuentro Internacional de Economistas** "Globalización y problemas del desarrollo", enero, La Habana, Cuba.
- Carrillo, Jorge (1994), "Reestructuración en la frontera México-Estados Unidos ante el Tratado de Libre Comercio" en Beatriz Bustos y Germán Palacio (Coordinadores), *El trabajo femenino en América Latina los debates en la década de los noventa*, Coedición Universidad de Guadalajara-Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México.
- CEPAL (1999), *Boletín Demográfico, América Latina: Población Económicamente Activa 1980-2025*, CEPAL, ONU, Santiago de Chile, julio.
- CEPAL (2000), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2000*, Santiago de Chile.
- CEPAL (2000a), *Panorama Social de América Latina 2000*, Santiago de Chile, Versión electrónica.
- CEPAL (2001), *Panorama Social Latinoamericano 2001*, (Documento PDF).
- CEPAL (2002), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2002*, Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2002a), *Globalización y desarrollo*, Santiago, Naciones Unidas, 9 de abril, capítulo 6, pp. 175-213.
- CEPAL (2003), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, Santiago de Chile, ambiente internet.
- Chesnais, François (1996), *A mundialização do capital*, Xama, São Paulo.
- Chesnais, François (1998), "A fisinomia das crisis no regime de acumulação sob dominância financeira", en *Novos Estudos*, CEBRAP, São Paulo, núm. 52, novembro, pp. 21- 53.
- Chossudovsky, Michel (2002), *Globalización de la pobreza y nuevo orden mundial*, Siglo XXI Editores-Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-UNAM, México.
- CONAPO (2000), *Informe de 2000*, México, <http://www.conapo.gob.mx>

- Cooper, Jennifer, et al (1989), *Fuerza de trabajo femenina urbana en México*, UNAM-Editorial Porrúa, 2 volúmenes, México.
- Coriat, Benjamín (1982), *El taller y el cronómetro*, Siglo XXI Editores, México.
- Coriat, Benjamín (1992), *Pensar al revés, trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo XXI Editores, México.
- Dari, Krein José y Marco Antonio de Oliveira (1999), "Mudanzas Institucionais e relaciones de trabalho: as iniciativas do governo FHC no periodo 1995-1998", *VI Encontro Nacional de Estudos do Trabalho, Abet, 1999*. Revista ABET, versión electrónica, texto en Word.
- De Oliveira, Orlandina y Marina Ariza (2000), "Trabajo femenino en América Latina: un recuento de los principales enfoques analíticos", en *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, Enrique de la Garza Toledo (Coordinador), Coeditan El Colegio de México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 644-663.
- Debrott Sánchez, David (2002), "Soberanía nacional y transnacionalización en la industria del cobre en Chile" en *Economía Crítica y Desarrollo*, Revista chilena de economía, problemas del desarrollo y pensamiento crítico, año 1, núm. 2, semestre II, Sociedad de Economía Crítica de Chile y Ediciones LOM, Santiago, pp. 87-124.
- Díaz, Ximena y otras (1996), *Mujer trabajo y familia: El trabajo a domicilio en Chile*, Centro de Estudios de la Mujer, Santiago de Chile.
- DIEESE (1999), *Equidade de Gênero nas Negociações Coletivas Cláusulas Relativas ao Trabalho da Mulher no Brasil*, São Paulo.
- ELDER, Sara (1999), "Los indicadores laborales por sexo revelan la situación de la mujer", en *OIT Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra, vol. 118, núm. 4, Número Especial: Mujeres, Género y Trabajo, (Parte II), pp. 501-519.
- ENE (2000), "Situación de la mujer en Chile 2000", *Encuesta CASEN*, Instituto Nacional de Empleo, [http://www. Mideplan.cl](http://www.Mideplan.cl)
- Escobar S., Patricio (s/f), "El mercado del trabajo como mecanismo de exclusión social: el caso de los salarios en Chile" (Documento Word) www.subversion.uchile.cl/Docs/pobrezaytrabajo.doc
- FLACSO y Ministerio de Ciencias Sociales-España (1995), *Mujeres Latinoamericanas en Cifras*, España, Tomo Comparativo.
- Gálvez, Thelma, y Francisca Sánchez (1997), *Prospectiva y mujer*, Santiago de Chile, Unidad de Estudios Prospectivos / MIDEPLAN.

- Geller, Lucio (1997), Presentación, Revista *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 31, AECI-CEPAL, España, enero-junio, pp. 11-32.
- Gonçalves, Reinaldo (1999), *Globalização e desnacionalização*, Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro.
- González, Pablo (1996), "Normativa y política laboral en Chile", en *Colección de Estudios CIEPLAN*, núm. 43, Número Especial, septiembre, Santiago, pp. 49-99.
- Gounet, Thomas (1999), *Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel*, Boitempo Editorial, São Paulo.
- Guillén Romo, Arturo (1996), "Balance de la privatización en México" en Revista *Iztapalapa*, núm. 38, Número Extraordinario, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México, pp. 13-36.
- Guillén Romo, Arturo (2000), *México hacia el siglo XXI, crisis y modelo económico alternativo*, México, UAM-Plaza y Valdés Editores.
- Guillén Romo, Héctor (1994), "Veinte de diciembre", traducción de *Suely Bechet* y publicado en internet.
- Guillén Romo, Héctor (1997), *La contrarrevolución neoliberal en México*, México, ERA.
- Guimarães Larangeira, Sonia (2001), "Reestruturação em bancos e telecomunicações no Brasil: excluídos e beneficiados", en Rosario Aguirre y Karina Batthyány (Coords.), *Trabajo, género y ciudadanía en los países del cono sur*, Montevideo, OIT / CINTERFOR / Universidad de la República Uruguay / Asociación de Universidades GRUPO Montevideo, pp. 111-131.
- Gutiérrez Garza, Esthela y Adrián Sotelo Valencia (1997), "Modernización industrial, flexibilidad del trabajo y nueva cultura laboral", en Esthela Gutiérrez Garza (coordinadora general) *El debate nacional*, Tomo 3, El futuro económico de la nación, Coed. Diana-Universidad Autónoma de Nuevo León, México, pp. 165-203.
- Guzmán Gallangos, Flérida (2001), "¿Dónde trabajan hombres y mujeres a principios de los noventa, y dónde seis años después? Segregación ocupacional por género, en México de 1991 a 1997", en *Investigación Económica*, Revista de la Facultad de economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, abril-junio, núm. 236, pp. 93-135.
- Hirata, Helena, Danièle Kergoat y Marie-Hélène Zylbergberg-Hocquard (1997), *La División sexual del trabajo Permanencia y cambio*, Asociación Trabajo y Sociedad (Argentina), Centro de Estudios de la Mujer (CEM, Chile), PIETTE del CONICET (Argentina), Impreso en Argentina.

- Hirata, Helena, (2001), "Relaciones sociales de sexo y división del trabajo Contribución a la discusión sobre el concepto trabajo", *Herramienta* Revista de debate y crítica marxista, núm. 14, primavera-verano, Buenos Aires, pp. 81-91.
- Hirata, Helena, (2001), "¿Sociedad del ocio? El trabajo se intensificó", (Entrevista), en *Página 12*, www.pagina12.com.ar
- Hirata, Helena (2002), *Nova divisão sexual do trabalho? Um olhar voltado para a empresa e a sociedade*, Boitempo Editorial, São Paulo.
- IBGE (2000), *Tabulações Especiais da PNAD de 1995 e 1999*, Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, Gobierno de Brasil, datos de Fundación, Fundação Seade, www.mj.gov.br/sedh/cndm/genero/mj01.html
- IBGE (2000a), Instituto Brasileiro de Geografia y Estadísticas, Departamento de Cuentas Nacionales, enero.
- IBGE (2001), *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2001*, página electrónica.
- INE (2003), *Estadísticas del trabajo*, Chile, <http://www.ine.cl/03-empleo/9999.htm>
- INE (2003a), *Encuesta Nacional de Empleo 2000*, trimestre octubre-diciembre, versión electrónica.
- INE y SERNAM (2000), *Encuesta de Remuneraciones y Mano de Obra, Costo laboral de las mujeres en Chile: fin de un mito*, Chile, mayo.
- INEGI (1996), *Encuesta Nacional de Empleo*, ENE, 1995, México.
- INEGI (2000), *Encuesta Nacional de Empleo*, ENE, México, versión electrónica.
- INEGI (2001), *Sistema de Indicadores para el Seguimiento de la Situación de la Mujer en México*, (SISESIM), <http://agnesvp.inegi.gob.mx>
- INEGI (2003a), *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, "La Producción, Salarios, Empleo y Productividad de la Industria Maquiladora de Exportación. Total Nacional", México, <http://www.inegi.gob.mx/est>
- INEGI, México, <http://www.inegi.gob.mx/est.default>
- INEGI-STyPS (2003), *Encuesta Nacional de Empleo*, México, <http://www.stps.gob.mx>
- IPEADATA (2003), Brasil, www.ipeadata.gov.br

- Jinkings, Nise (1995), *O mister de fazer dinheiro: Automatização e subjetividade no Trabalho Bancário*, São Paulo, Brasil, Editorial Boitempo y Cut-Sindicato dos Bancários de São Paulo.
- Jinkings, Nise (2002), "Banca y dominación. Los bancarios brasileños en la fase de la reestructuración capitalista contemporánea", en *Trayectorias*, Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Nuevo León, año 4, núm. 9, mayo-agosto, pp. 78-99.
- Juárez, Huberto (1999), "Políticas de empleo, reformas laborales y precarización del trabajo", en *Revista Aportes* de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, año IV, núm. 11, mayo-agosto, pp. 51-70.
- Lara Cortés, Claudio (2002), "Auge de la financiarización y estancamiento de la economía chilena" en *Economía Crítica y Desarrollo*, Revista chilena de economía, problemas del desarrollo y pensamiento crítico, año 1, núm. 2, semestre II, Sociedad de Economía Crítica de Chile y Ediciones LOM, Santiago, pp. 55-85.
- López, Andrés, D. Chudnovsky, B. Kosacoff, C. Garrido (1999), *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Fondo de Cultura Económica, Argentina.
- Lozano Arredondo, Luis, et al., (2002) *El salario mínimo y la Canasta Básica frente a la política neoliberal en México*, Reporte de Investigación núm. 61, México, Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Facultad de Economía-UNAM.
- Macedo Cintra, Marcos Antonio (1999), "Dependência sem Desenvolvimento: os limites e contradições da inserção internacional brasileira dos años 90" en *Revista Paranense de Desenvolvimento Economia Estado Sociedade*, Curitiba, Brasil, IPARDES, Nº 97, setembro/desembro.
- Marini, Ruy Mauro (1973), *Dialéctica de la dependencia*, Era, México.
- Marini, Ruy Mauro (1994), "Proceso y tendencias de la globalización capitalista", en Mária Millán y Ruy Mauro Marini (Coordinadores), *La teoría social latinoamericana*, El Caballito, México, pp. 49-68.
- Martínez Peinado, Javier (1999), *El capitalismo global, límites al desarrollo y la cooperación*, Icaria Editorial, Barcelona.
- Martínez Peinado, Javier (2000), "Periferia y fábrica mundial", en *Aportes*, Revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, año V, núm. 15, septiembre-diciembre, pp. 11-31.
- Marx, Carlos (1984), *El capital*, T. I., vol. 1, Siglo XXI Editores, México.

- Marx, Carlos (1985), *El capital*, Libro I, Capítulo VI (inédito), Siglo XXI Editores, México.
- Mazzei Nogueira, Claudia (2003) *A feminización do trabalho no Brasil e suas principais tendências*, Brasil, (libro en proceso de edición).
- MIDEPLAN (2000), *Encuesta CASEN*, "Situación de la Mujer en Chile 2000", Santiago de Chile, <http://www.mideplan.cl>
- Moguillansky, Graciela (1999), *La inversión en Chile: ¿el fin de un ciclo en expansión?*, FCE-CEPAL, Santiago de Chile.
- Molina Donoso, Claudio (2003), "Chile 2003 Las dos caras de un mismo modelo", en *Cemos Memoria*, Revista de Política y Cultura, México, núm. 173, julio.
- Moreira Cardoso, Adalberto (1998), "Ajuste econômico e legislação trabalhista: qual modernidade?", en *Novos Estudos*, núm 52, novembro, São Paulo.
- OIT (Coord.) (1998), *Chile: crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social, un informe de las Naciones Unidas en Chile*, Chile.
- OIT (1998a), Oficina Regional para América Latina y el Caribe, TEMAS ESPECIALES, "Mejora la situación laboral de las mujeres, pero aún persisten fuertes desigualdades respecto a los hombres", Lima.
- OIT (1998b), *Mujeres del Sur Informe Subregional*, <http://WWW.mujeresdelsur.org.uy/subregional.htm>
- OIT (1999), *Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999*, Ginebra.
- OIT (1999a), *La estructura del empleo urbano en el período 1990 - 1998: nuevos datos 1990-1998*, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.
- OIT (2001), *World Employment Report 2001*, Geneve.
- OIT (2003), *La seguridad en cifras*, Ginebra, documento PDF, 39 p.
- OIT (2004), *Economically Active Population Estimates and Projections: 1950-2000*, <http://laborsta.ilo.org>
- Olave, Patricia (2003), *Chile: neoliberalismo, pobreza y desigualdad social*, IIEc-UNAM-Grupo Editorial Porrúa, México
- ONU (1999), *Indicadores de Desarrollo Humano*, versión electrónica.
- Ornelas, Jaime (2000), "Balance preliminar de la economía mexicana en el gobierno de Ernesto Zedillo" en Revista *Aportes* de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, año V, núm. 15, septiembre-diciembre, pp. 105-127.

- Palazuelos, Enrique (1998), *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*, Editorial Síntesis, Madrid.
- Penido de Freitas, María Cristina y Daniela Magalhães Prates (2000), "La experiencia de apertura financiera en Argentina, Brasil y México", en *Revista de la CEPAL*, núm. 70, Santiago de Chile, Abril, pp. 53-69.
- Pereira de Melo, Hildete (1998), "Mulher e política", en *Gênero e feminismo no Partido do Trabalhadores*, Secretaria Nacional de Mulheres do PT/DN, Editora Fundação Perseu Abramo, São Paulo, pp.55-70.
- Ramírez Bautista, et al (1990), (Compiladoras) *Trabajo femenino y crisis en México tendencias y transformaciones actuales*, México.
- Rendón, Teresa (1996), "Los indicadores estadísticos del empleo femenino. Características y tendencias", en *Metodología para los estudios de género*, María Luisa González Marín (Coordinadora), IIEc-UNAM, México, pp. 94-125.
- Rendón, Teresa (2000), *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en México durante el siglo XX*, Tesis de doctorado, DEP, Facultad de Economía-UNAM, México.
- Rifkin, Jeremy (1997), *El fin del trabajo*, Paidós, Barcelona.
- Rodrigues, Carla (2001), "Brasil, modelo a ser evitado", entrevista a Helena Hirata, publicada en internet el 19 de marzo de 2001, Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, Brasil.
- Rollinat, Robert (2003), "El nuevo orden imperialista en perspectiva", ponencia en el *IX Coloquio de Estado y movimientos sociales*, del 20 al 23 de octubre de 2003, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- Salama, Pierre (1999), *Riqueza y pobreza en América Latina, La fragilidad de las nuevas políticas económicas*, México, Universidad de Guadalajara-Fondo de Cultura Económica.
- Seade (2003), "Mulher y Trabalho", Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados, 29 de abril.
- Seager, Joni (1997), *Atlas Mundial de la mujer en el mundo*, Ediciones Akal, España.
- SERNAM (1997), *Estadísticas de Discriminación 1997*, <http://www.sernam.co.cl/realidad>
- Slaughter, Jane (1997), "Producción ajustada y buenos empleos", en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 31, AECI-CEPAL, España, enero-junio, pp. 37-58.

- Soria, Víctor (2001), "El mercado de trabajo en Brasil y México a la luz de la integración regional y la crisis financiera", en *Comercio Exterior*, México, vol. 51, número 5, mayo, pp. 425-437.
- Sotelo Valencia, Adrián (1993), *México: dependencia y modernización*, Ediciones El Caballito, México.
- Sotelo Valencia, Adrián (1999), *Globalización y precariedad del trabajo en México*, Ediciones El Caballito, México.
- Sotelo Valencia, Adrián (2003), *La reestructuración del mundo del trabajo, superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*, coedición Universidad Obrera de México-Editorial Itaca-ENAT, plantel Morelia, México.
- Sotelo Valencia, Adrián (S/f), *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones*, Plaza y Valdés-UOM, México (en proceso de edición).
- Tavares, Maria Da Conceição (1997), *A economia política do real*, Câmara dos Deputados, Centro de Documentação e Informação Coordenação de Publicações, Brasília.
- UIA Memoria, <http://www.uia.org.ar/nuevo/pages/memoria/memoria9.htm>
- UOM (1999), *Hoja Obrera* No. 26, julio, México.
- UOM (2002), *Hoja Obrera* No. 50, octubre, México.
- Valdés Gutiérrez, Iván y Arnaldo Pérez Guerra (2003), "Chile: Salario mínimo, descanso dominical" en *La Insignia*, Chile, junio, <http://www.lainsignia.org/>
- Valenzuela Feijóo, José (1990), *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Valenzuela Feijóo, José (1996), "Estrategias de desarrollo: vigentes y alternativas", *Revista Iztapalapa*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
- Valenzuela Feijóo, José (1999), *Explotación y despilfarro análisis crítico de la economía mexicana*, Plaza y Valdés Editores, México.
- WORLD BANK (2000), *Gender statistics*, <http://genderstats.worldbank.org>
- Yocelevzky, Ricardo (1996), "Privatizaciones, ideología y modelo de desarrollo", en *Revista Iztapalapa*, núm. 38, Número Extraordinario, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México, pp. 37-56.
- Zeetano Chahad, José Paulo (s/f), "Emprego flexível e mercado de trabalho no Brasil", *Revista da ABET- Associação Brasileira de Estudos do Trabalho*, Revista Electrónica