



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS
FORMACIÓN ESTRUCTURAL, DESARROLLO E INTEGRACIÓN
DE AMÉRICA LATINA

EL PROCESO DE PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO EN MÉXICO Y BRASIL (1994-2018): UN ANÁLISIS DESDE LA ECONOMÍA POLÍTICA.

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE DOCTOR EN ESTUDIOS
LATINOAMERICANOS

PRESENTA:

EDUARDO PERONDI

Director: Dr. Adrián Sotelo Valencia, FCPyS, UNAM

Sinodales: Dr. José María Calderón Rodríguez, FCPyS, UNAM

Dr. Geraldo Augusto Pinto, UTFPR

Dra. María Josefina Morales Ramírez, IIEC, UNAM

Dr. Jaime Sebastián Osorio Urbina, UAM-X

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., enero de 2020.



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

A mi padre, Ladi Antônio Perondi.

*He mirado la patria largamente.
Se le nota tristeza hasta en el mapa.
Las personas mayores nos explican
que es libre, sin acecho atentísimo de zarpas.
Ya punto estuve de quedarme ciego
porque a la patria la oscurecen llagas,
la pisan botas, se le cierran puertas:
necesaria prisión con calles vigiladas.*

Juan Bañuelos

Sumario

Agradecimientos	1
Índice de figuras	3
Lista de siglas	5
Introducción.....	7
Capítulo 1 - Acumulación capitalista y explotación del trabajo en el siglo XXI.....	14
1.1 Expresiones fundamentales del capital mundializado	14
1.1.1 La caída de la tasa de ganancia;	14
1.1.2 Reestructuración productiva y financiarización de la economía	16
1.1.3 El papel del Estado en el impulso del neoliberalismo y políticas de ajuste	24
1.2 El proceso de precarización del trabajo como expresión actual de la explotación laboral.....	31
1.2.1 Incremento del trabajo vivo y aumento de la población trabajadora sobrante	33
1.2.2 Tendencias a la precarización laboral a partir de Marx.....	37
1.2.3 Del fenómeno a las aproximaciones teóricas: consideraciones sobre las nociones de precariedad, precariado y precarización.....	40
Capítulo 2: Capitalismo dependiente y superexplotación de la fuerza de trabajo en México y Brasil.....	45
2.1 Antiguos y nuevos condicionantes de la dependencia.....	46
2.1.1 La monopolización de sectores clave de la economía mundial por los países imperialistas	51
2.1.2 La inserción de ambos países en la nueva división internacional del trabajo	55
2.1.3 Ciclo del capital y dependencia de los mercados externos	57
2.1.4 Mecanismos de transferencia de valor hacia los países centrales	61
2.2 Características de los patrones de reproducción del capital en México y Brasil....	65
2.2.1 La noción de patrón de reproducción del capital	67
2.2.2 El patrón primario exportador y las precondiciones de la industrialización.....	70
2.2.3 Patrón industrial con sustitución de importaciones y sus limitantes estructurales.....	74
2.2.4 Patrón neoliberal de especialización productiva para exportación.....	81
2.3 La superexplotación de la fuerza de trabajo como elemento histórico-estructural.	82
2.3.1 Las diferencias entre el proceso de precarización y el mecanismo de la superexplotación de la fuerza de trabajo	89
Capítulo 3 – El patrón de reproducción del capital en México (1994-2018)	92
3.1 Antecedentes: Crisis y nueva inserción en la economía mundializada.....	92
3.1.1 El agotamiento del patrón de reproducción industrial.....	93
3.1.2 Apertura económica, integración regional y políticas de ajuste.....	100
3.2 El nuevo patrón de reproducción en México: análisis de la relación capital-trabajo en los ejes clave de la economía	111
3.2.1 Sector petrolero.....	115
3.2.2 Sector maquilador: industria automotriz y electrónica.....	125
3.2.3 Sector minero	137
3.3 El nuevo patrón de reproducción y la reconfiguración de la dependencia mexicana	145
Capítulo 4 – El proceso de precarización del trabajo en México (1994-2018)	148

4.1 La reforma de la legislación laboral	148
4.1.1 La reforma del sistema de pensiones y jubilaciones en México	149
4.1.2 Antecedentes de la reforma laboral en México	153
4.1.3 Análisis de la Reforma Laboral de 2012	162
4.1.4 Reforma en la Justicia laboral.....	174
4.1.5 Evaluación de los impactos de las reformas	179
4.2 La política salarial en México 1994-2018	183
4.2.1 La política salarial en México: “un crimen contra el pueblo mexicano”	185
4.3 El sindicalismo mexicano bajo el neoliberalismo	194
4.3.1 Introducción.....	194
4.3.2 Breve recuento del sindicalismo mexicano	196
4.3.3 Sindicalismo y huelgas en México 1994-2018	203
Capítulo 5 – El patrón de reproducción del capital en Brasil (1994-2018).....	212
5.1 Crisis y nueva inserción internacional de la economía brasileña	212
5.1.1 El agotamiento del patrón industrial	213
5.1.2 El Plan Real y la consolidación del neoliberalismo en Brasil.....	215
5.1.3 Políticas económicas neoliberales y el breve intento “neodesarrollista”	225
5.2 El nuevo patrón de reproducción en Brasil: análisis de la relación capital - trabajo en los ejes clave de la economía	246
5.2.1 Sector minero	248
5.2.2 Sector petrolero - crudo y derivados	258
5.2.3 El sector del agronegocio	265
5.2.4 Sector automotriz	287
Capítulo 6 – El proceso de precarización del trabajo en Brasil (1994-2018).....	296
6.1 Las reformas en la legislación laboral	296
6.1.1 Reformas laborales en los gobiernos de FHC	298
6.1.2 Las reformas laborales en los gobiernos de Lula y Dilma.....	307
6.1.3 La reforma laboral del gobierno de Michel Temer	315
6.2 La política salarial en Brasil.....	325
6.2.1 Antecedentes importantes	325
6.2.2 La política salarial entre 1994-2018.....	329
6.3 El sindicalismo brasileño bajo el neoliberalismo	339
6.3.1 Breves apuntes acerca de la evolución del sindicalismo brasileño	339
6.3.2 Sindicalismo y huelgas en Brasil en la etapa neoliberal	344
Capítulo 7 – Balance y conclusiones	356
7.1 México: las nuevas caras del capital y del trabajo en la etapa neoliberal	356
7.1.1 El proceso de valorización del capital destruye los obstáculos en su camino.....	356
7.1.2 Y el proceso de trabajo ante la edificación de los muros	361
7.2 Brasil: Modernización capitalista y trabajo vilipendiado	364
7.2.1 El capital reestructurado y las acomodaciones en el bloque dominante	364
7.2.2 La precariedad y la superexplotación de la fuerza de trabajo se profundizan en Brasil.....	369
7.3 México y Brasil: dos caras de una misma condición dependiente	372
Referencias	377

Agradecimientos

Quiero agradecer inicialmente a la UNAM por la oportunidad de estudiar y convivir en esta importante institución de educación pública y gratuita. En especial, en el Posgrado en Estudios Latinoamericanos, donde tuve acceso a algunas de las temáticas, debates y perspectivas de las más importantes referente a nuestra región. El aprendizaje teórico, histórico y político que me posibilitaron fue de una magnitud que todavía no tengo condiciones de estimar, y que sólo en parte se reflejan en este trabajo. Todo eso no hubiera sido posible sin el soporte material que me otorgó Conacyt a través de la beca doctoral.

Ha sido muy importante en ese recorrido el apoyo de mi comité doctoral, a quién extiendo mi agradecimiento: mi asesor Adrián Sotelo Valencia, gracias por recibirme, apoyar y compartir su vasto conocimiento sobre la región, aclarándome muchas cosas en los ámbitos teórico, político y coyuntural; a mi cotutor José María Calderón, cuyas pláticas consistían en verdaderas clases particulares, sugerencias que iban de claves históricas, fuentes de investigación y hasta novelas literarias; a mi cotutor Geraldo Augusto Pinto, quien desde Brasil dio seguimiento atento y dedicado a cada etapa de mi trabajo, sugiriéndome ideas, teorías, formas de exposición, todo desde una propuesta de trabajo colectivo – de la cual también participaron sus asesorados Tiago Vargas y Danilo Ogama.

Agradezco a mis lectores de tesis: la profesora Josefina Morales, quien de manera muy generosa me hizo importantes sugerencias y aportes sobre cómo cumplir en lo posible con mi ambiciosa propuesta de tesis; al profesor Jaime Osorio, cuya forma rigurosa y a la vez sencilla de plantear los temas estratégicos sirvieron como un importante guía para mi investigación y para mi manera de pensar.

También contribuyeron mucho para este trabajo algunos compañeros (as) con quienes pude compartir estudios e impresiones teóricas o empíricas: del campo de formación económica del posgrado Gabriel Oyhantçabal, Mateo Crossa y Andrea Fernández; del “Grupo de estudios del Mundo del Trabajo” Iván López, Rubén Matías, Renata Escamilla, Camilla Nogueira, Luisina Gareis; del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía (CAM-UNAM), donde se desarrolla desde hace mucho un importante trabajo académico y militante, y del cual tuve el honor de hacer parte.

Además, soy grato a los amigos (as) que han compartido importantes momentos: mis compas del doctorado Armando Carballal, Jesús Roberto Bautista, Omar Olivo Huerta, Doran Park, Fernando Bejarano; mis amigos Juan Manuel García, Andrea y Nayeli Moctezuma, Marina Almeida, Rodrigo Ardissom de Souza, Ernesto Scheinvar, Bruno Miranda, Cristina Cavalcante, Venâncio de Oliveira, a todos los compas del Podcast Pulso Latino.

A mi familia: mi madre Ivanir, mis hermanos Maurício y Aline, gracias por el apoyo incondicional y por la comprensión por los momentos de ausencia. ¡Los quiero mucho! Dedico este trabajo a mi padre Ladi Antônio, quien descendió en el transcurso de esta etapa, un gran hombre que me enseñó muchas cosas buenas.

A mi amada Nicole, agradezco el coraje para lanzarte conmigo a esta aventura mexicana. Gracias por todos estos años de compañerismo, aprendizaje, cuidado y paciencia. ¡Eso no hubiera sido posible sin ti!

Índice de figuras

Cuadro 1 - México: evolución de la producción y balanza comercial petrolera 1996-2017	118
Cuadro 2 - México: producción y comercialización de vehículos ligeros 2017.....	128
Cuadro 3 - México: grupos que controlan principales productos mineros 2017	139
Cuadro 4 - México: Propuesta de reforma laboral del sector privado - 1994.....	155
Cuadro 5 - México: Propuesta de reforma laboral del PAN - 1995.....	156
Cuadro 6 - México: Anteproyecto de reforma laboral del PRD -1998	157
Cuadro 7 - México: Propuesta de reforma laboral del PRI - 2011	159
Cuadro 8 - Brasil: metales más exportados, por empresas productoras 2016.....	249
Tabla 1 - México: Variación real del salario mínimo en México (1994-2018)	186
Tabla 2 - México: poder adquisitivo del salario mínimo en relación a la CAR 1994-2016	188
Tabla 3 - México: evolución de la población ocupada por niveles salariales 1994-2018.....	190
Tabla 4 - México: remesas enviadas por mexicanos del extranjero 1995-2017.....	191
Tabla 5 - México: densidad sindical 1994-2017.....	208
Tabla 6 - Brasil: exportaciones sector minero, por tipo de bienes, valor y destino 2016	251
Tabla 7 - Brasil: producción de petróleo por origen de las empresas 2018	259
Tabla 8 - Brasil: balanza comercial petróleo crudo y derivados (en miles de U\$D FOB).....	260
Tabla 9 - Brasil: posición en el ranking mundial de alimentos 2017	267
Tabla 10 - Brasil: estructura de la propiedad de tierras 1995-2017	271
Tabla 11 - Brasil: evolución de la producción y área sembrada de cereales 1994-2018.....	271
Tabla 12 - Brasil: evolución producción de carne 1997-2018.....	274
Tabla 13 - Brasil: evolución producción industria automotriz 1994-2018 - en unidades.....	288
Tabla 14 - Brasil: mercado interno industria automotriz 2017	290
Tabla 15 - Brasil: exportaciones industria automotriz 2018.....	291
Tabla 16 - Brasil: reajuste nominal y real del salario mínimo 1994-2017	332
Tabla 17 - Brasil: relación salario mínimo x canasta básica 1995-2017	334
Tabla 18 - Brasil: número de trabajadores por franja salarial 1994-2016.....	335
Tabla 19 - Brasil: Huelgas por sector y carácter de las reivindicaciones.....	350
Tabla 20 - Brasil: número de trabajadores sindicalizados 1996-2016	351
Gráfica 1 - México: producción de petróleo crudo y gas 1982-2018.....	116
Gráfica 2 - México: destino exportaciones petróleo crudo 2017	120
Gráfica 3 - México: producción de vehículos ligeros 2005-2017 (unidades).....	127
Gráfica 4 - México: destino de las exportaciones mexicanas de automóviles 2017	130
Gráfica 5 - México: principales productos electrónicos producidos en 2014.....	132
Gráfica 6 - México: remuneraciones industria automotriz 2007-2017	134
Gráfica 7 - México: participación metales y minerales en el valor producido 2017	138
Gráfica 8 - México: destino exportaciones minero metalúrgicas 2017.....	141
Gráfica 9 - México: huelgas estalladas 1994-2017	205
Gráfica 10 - México: huelgas emplazadas 1994-2017.....	206
Gráfica 11 - México: días no laborados por huelgas 1994-2017	207
Gráfica 12 - Brasil: destinos principales exportaciones mineras 2016.....	251
Gráfica 13 - Brasil: evolución empleos en el sector minero 2006-2017.....	256
Gráfica 14 - Brasil: trabajadores propios y tercerizados compañía Vale años seleccionados	257
Gráfica 15 - Brasil: descensos laborales en Petrobras por tipo de contratación 1995-2013.....	264
Gráfica 16 - Brasil: principales productos agropecuarios exportados 2018 – millones USD.....	275
Gráfica 17 - Brasil: principales destinos exportaciones agropecuarias 1997 y 2018	276

Gráfica 18 - Brasil: número de trabajadores rescatados en condición de esclavitud 1995-2018.....	280
Gráfica 19 - Evolución empleo en la industria automotriz (miles de puestos de trabajo)	293
Gráfica 20 - Brasil: salario mínimo real promedio durante la dictadura militar - en R\$	328
Gráfica 21 - Brasil: salario mínimo real serie histórica 1940-2017 - en R\$.....	330
Gráfica 22 - Brasil: reajustes salariales en negociaciones colectivas 1996-2017.....	337
Gráfica 23 - Brasil: número de huelgas estalladas 1994-2016	346
Gráfica 24 - Brasil: número de horas no laboradas por huelgas 1994-2016	349
Gráfica 25 - Brasil: tasa de sindicalización por sectores económicos 1996-2015.....	352

Lista de siglas

AFORE – Administradora de los Fondos para el Retiro
AMDA – Asociación Mexicana de Distribuidoras de Automotores
AMIA – Asociación Mexicana de la Industria Automotriz
ANIERM - Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana
BID - Banco Interamericano de Desarrollo
CAM-UNAM – Centro de Análisis Multidisciplinarios
CANACINTRA - Cámara Nacional de la Industria de Transformación
CIPM - Coordinadora Intersindical Primero de Mayo
CLT - Consolidação das Leis do Trabalho
CNTE - Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación
CNI - Confederação Nacional da Indústria
CONSAR – Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro
COPARMEX - Confederación Patronal de la República Mexicana
CONASAMI - Comisión Nacional de los Salarios Mínimos
CONCANACO - Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo
CONTAG - Confederación Nacional de los Trabajadores de la Agricultura
CPEUM - Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
CT - Congreso del Trabajo
CTM - Confederación de los Trabajadores de México
CUT - Central Única dos Trabalhadores
DIEESE - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
FAO – Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (por sus siglas en inglés *Food and Agriculture Organization*)
FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FIESP - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FMI - Fondo Monetario Internacional
FNT – Fórum Nacional do Trabalho
FSM - Frente Sindical Mexicano
FSTSE – Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado
GATT - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (en inglés *General Agreement on Tariffs and Trade*)
IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IED – Inversión Extranjera Directa
IMMS - Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI - Instituto Nacional de Estadística y Geografía
INPC – Índice Nacional de Preços ao Consumidor (Brasil)
INPC – Índice Nacional de Precios al Consumidor (México)
IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
ISSSTE - Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
JCA - Junta de Conciliación y Arbitraje
JFCA - Junta Federal de Conciliación y Arbitraje
LFT - Ley Federal del Trabajo
LyFC - Compañía de Luz y Fuerza del Centro
MERCOSUR – Mercado Común del Sur
NSA – Agencia Nacional de Seguridad de los EEUU (en inglés: *National Security Agency*)

OCDE - Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIT - Organización Internacional del Trabajo
OMC - Organización Mundial del Comercio
PAN - Partido Acción Nacional
PEA – Población Economicamente Activa
PEMEX – Petróleos Mexicanos
PETROBRAS – Petróleo Brasileiro S.A.
PIB – Producto Interno Bruto
PMDB - Partido do Movimento Democrático Brasileiro
PRD - Partido de la Revolución Democrática
PRI - Partido de la Revolución Institucionalizada
PSDB - Partido da Social Democracia Brasileira
PT - Partido dos Trabalhadores
PSE - Pacto de Solidaridad Económica
PSOL - Partido Socialismo e Liberdade
SAR – Sistema de Ahorro para el Retiro
SCJN - Suprema Corte de Justicia de la Nación
SECOFI - Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SIEFORE – Sociedades de Inversión para los Fondos de Retiro
SME - Sindicato Mexicano de Electricistas
SNTE - Sindicato Nacional de los Trabajadores de la Educación
SNTMMSSRM - Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos,
Siderúrgicos y Similares de la República Mexicana
STF - Supremo Tribunal Federal
STPS - Secretaria del Trabajo y Previsión Social
TLCAN - Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés)
TMD – Teoría Marxista de la Dependencia
T-MEC – Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá
UE – Unión Europea
UNT - Unión Nacional de Trabajadores
UNTyPP – Unión Nacional de Técnicos y Profesionistas Petroleros

Introducción

El punto de partida de esta investigación es un fenómeno recurrente en todo el mundo en las décadas recientes: la creciente precarización de las condiciones de trabajo. Hay muchas maneras de describir como eso se expresa: disminución de los empleos dichos estables, aumento de la rotación laboral, facilidad para la contratación y despido de la fuerza de trabajo, empleos con bajas – o inexistentes – prestaciones sociales, salarios cada vez más reducidos y vinculados a lo producido y a los resultados de las empresas; necesidad del trabajador tener una postura multifuncional o polivalente, mayor sumisión del trabajador a los procesos de automatización e informatización de la producción, aumento de la población sobrante o del ejército de reserva, migración laboral por falta de oportunidades, etcétera.

Actualmente, la idea de precariedad es utilizada no sólo para describir lo que pasó en las relaciones de trabajo. Al parecer se volvió en un signo de nuestros tiempos, siendo atribuida a un gran número de fenómenos distintos: no faltan formulaciones que tratan de explicar cómo la vida misma se volvió más precaria para grandes contingentes humanos en esta etapa histórica; o que las relaciones sociales se pusieron más precarias; que la precarización es la nueva cara de la relación salarial, entre otras. Estas formas diversas de utilizar la noción de precariedad para ilustrar una diversidad de situaciones, de manera descriptiva o adjetiva, son distintas, sin embargo, de la forma utilizada en nuestra investigación.

Lo que se verá en las siguientes páginas es una definición más precisa y delimitada, a lo cual nos referiremos como *proceso de precarización del trabajo*. Desde nuestro punto de vista, la precarización entendida en estos términos representa e ilustra las nuevas configuraciones del mundo del trabajo tras la ofensiva capitalista para desestructurarlo y/o reestructurarlo, que tiene inicio con la de la crisis estructural del capital a partir de la década de 1970, y que se manifiesta por todo el mundo.

El hecho de que la precarización laboral se constituye como un fenómeno de alcance mundial no implica, sin embargo, que su impacto o sus consecuencias sean los mismos en todo lado. En cada país esto se expresa de una manera específica, de acuerdo con la realidad previa existente, según la condición de inserción de cada nación en la economía internacional, obedeciendo a la dinámica política interna que es peculiar en cada caso.

Tal y como ocurre con cualquier fenómeno complejo, no es posible comprender su significado sólo a partir de las formas como el mismo se expresa, en que pese esta ser la tendencia principal en las ciencias sociales en la actualidad. A contrapelo de estas tendencias, nuestro objetivo no es describir el fenómeno, sino comprender la lógica y los determinantes que están por detrás del mismo. El fenómeno es el punto de partida, el hincapié de nuestro punto de vista, para desde este lugar transitar a niveles de abstracción más altos, estos sí verdaderos objetivos de esta investigación.

Ese principio metodológico lo tomamos de Marx (1983), quien considera a los elementos empíricos como la base del conocimiento científico, pero que por sí solos son insuficientes para explicar los fenómenos y la realidad concreta, y sugiere que el procedimiento de análisis se inicie con las categorías más simples para llegar a las más complejas.

Una de las mayores dificultades para comprender la realidad social reside, de acuerdo con Fernandes (1978), en el hecho de que el investigador no maneja directamente los fenómenos que observa, sino instancias empíricas que reproducen dichos fenómenos. Por esta razón, el sistema de referencia teórico que se utiliza juega un papel importante, para delimitar los objetivos teóricos del estudio, definir las propiedades del fenómeno a ser considerados en el análisis y reconstruir el universo empírico relativo a este fenómeno. El tratamiento de estas instancias empíricas torna posible describir y explicar el fenómeno como una totalidad integrada y, acto seguido, interpretar el fenómeno y hacer el procedimiento de generalización del conocimiento.

Nuestra investigación se fundamenta en estos procedimientos, utilizando el referente teórico del materialismo histórico y dialéctico para definir las variables empíricas de nuestro análisis: por un lado, el origen de la inversión del capital que controla determinada producción, el tipo de valores de uso que se produce, el mercado a que esta producción está dirigido a atender; por otro, el proceso de trabajo en sectores específicos, la legislación laboral, la política salarial, y la política sindical. No son elementos elegidos al azar, sino que son claves potenciales para reflejar los cambios del capital y del trabajo en una etapa histórica delimitada y en lugares específicos. Consisten en la base empírica para que el esfuerzo interpretativo – naturaleza principal de nuestra contribución – pueda realizarse.

Dicho en otros términos, partimos del proceso de precarización del trabajo en México y Brasil en la etapa neoliberal, destacando algunas formas de cómo esto ocurre en cada país, para comprender las reconfiguraciones de la relación capital-trabajo en

ambas naciones. El punto de partida es, desde luego, mucho más palpable que el de llegada. Este último, debido a la complejidad y alto nivel de abstracción, consiste en un esfuerzo de interpretación sociológica, que se hace cotejando e incorporando otros esfuerzos, y que termina arrojando algunas reflexiones de carácter más hipotético que conclusivo.

En razón de lo anterior, el análisis del proceso de precarización del trabajo es, al mismo tiempo, un análisis del proceso de reestructuración del capital. Entendido el primero como consecuencia de la ofensiva capitalista, tiene en el segundo su elemento de impulso. Pero esa polarización capital-trabajo raramente se manifiesta en estos términos, sino que opera a través de diversas mediaciones. La principal de ellas es a través del Estado, el tercer elemento omnipresente en nuestro análisis.

El Estado y sus aparatos operan muchas veces como palco y como el hilo conductor de esa disputa que es, en última instancia, una disputa de clases. La posición del Estado, no obstante, no es neutral y no se coloca por encima de estos intereses de clase. Como se verá, la acción estatal revela una naturaleza de clase, adoptando un papel central en la creación de ideologías, consensos, mediaciones, realizando concesiones que el proceso exige, la fuerza controladora cuando necesario. Es decir, instrumentalizando las etapas necesarias para la consolidación de dicho proceso, tejiendo un consenso acerca de lo asertivo, legítimo o inevitable de estas transformaciones.

El tipo de información que se maneja en la investigación son, por lo tanto, de dos tipos: 1) las que remiten a las nuevas configuraciones del capital; 2) las que tratan de verificar la nueva conformación del mundo del trabajo.

Para analizar la reestructuración del capital, se utiliza la noción de patrón de reproducción del capital, formulado en el ámbito de la Teoría Marxista de la Dependencia (TMD). Este concepto es útil en la medida en que permite considerar las particularidades de la reproducción capitalista en un país específico. Como modo de producción, el capitalismo vigora en casi todos los países del mundo. Pero tomadas como formaciones económico sociales, estas naciones se dividen entre centrales y periféricas, o imperialista y dependientes, o aun entre desarrolladas o subdesarrolladas. La jerarquía del capital admite posiciones intermediarias, así que entre los países imperialistas hay algunos con más poder que otros, así como el mundo dependiente posee su ordenamiento propio, con algunos ocupando posiciones intermedias o subimperialistas.

Por esa razón, un mismo tipo de patrón de reproducción del capital en naciones dependientes puede asumir formas muy diversas, destacando algunos aspectos en lugar

de otros, impulsando intereses de determinadas fracciones del capital en detrimento de las demás, fomentando la producción de una suerte de valores de uso que en otras realidades no es viable o no presenta la misma demanda. Por esta razón, se hace un breve panorama de los ejes centrales del proceso de acumulación en México y Brasil en la etapa actual, destacando cuáles capitales los controlan, qué es lo que se produce y donde se realizan – en cuales mercados – estas mercancías.

Partiendo del supuesto de que la etapa histórica que nos ocupa impulsó un cambio del patrón de reproducción en México y Brasil, son analizados los mecanismos que operaron para consolidar los intereses dominantes. Por esa razón, se analizan la apertura de las economías realizadas bajo el signo de las políticas neoliberales, el carácter de las políticas económicas adoptadas por los gobiernos durante el intervalo de investigación, los paquetes de ajuste que se realizaron, las condiciones preferentes obtenidas por determinado tipo de fracción del capital, etcétera. Todo esto para buscar evidenciar quienes ganaron y quienes perdieron lugar en esta nueva configuración.

Para analizar la nueva configuración de mundo del trabajo se utilizan cuatro variables. El primero consiste en un análisis de los cambios en el proceso de trabajo en el interior de los ejes económicos centrales dentro del patrón de reproducción del capital de cada país. Tratase de un panorama muy breve y general, una vez que un análisis profundo de ello requiere un estudio dedicado a cada sector, que sería lo deseable, pero que huye a las posibilidades de esta investigación.

El segundo elemento presenta una revisión de los cambios verificados en la regulación de la relación capital-trabajo realizada por el Estado. Esto se hace principalmente a través del análisis de las reformas en la legislación laboral ocurridas durante el intervalo que comprende la investigación. Lo que se busca identificar, además de los temas que fueron alterados, es la forma que adopta la mediación estatal en un momento en que el capital lanza una ofensiva para destruir conquistas históricas de los trabajadores y retirar derechos, así como ante las resistencias a ese proceso que se generan por parte de los trabajadores.

El tercer eje consiste en una evaluación de las políticas salariales en ambos países durante la etapa neoliberal. Como destacado, el objetivo de la ofensiva capitalista consiste en recuperar los niveles de ganancias del sistema. La rebaja salarial es, desde luego, uno de los mecanismos principales para alcanzar dicho fin. En los sectores productivos de la economía, los salarios se fijan bajo acuerdo entre los patrones y los trabajadores – ya sea individual o colectivamente – partiendo de un piso establecido por ley que, por lo general,

suele ser suficientemente bajo como para que sea la negociación o el poder de imposición lo que defina sus términos reales.

El cuarto indicador tomado para el análisis es la evolución del sindicalismo en los años recientes. Por tratarse de un mecanismo fundamental para contrarrestar el anhelo del capital por aumentar la explotación laboral. Además de la organización sindical en sí, lo que se busca es verificar la evolución de la lucha de los trabajadores, para entender el tipo de relación laboral y las restricciones existentes a la actuación organizada.

El recorte temporal que delimitamos para nuestra investigación es de 1994-2018, y la razón principal de ello es que este intervalo cubre la vigencia del neoliberalismo en los dos países que estudiamos, México y Brasil. Como destacaremos a lo largo de esta investigación, el arranque del neoliberalismo en México se dio a partir de 1983, y el marco es el gobierno del presidente Miguel de La Madrid. En Brasil, se considera su inicio a partir de 1990, con el gobierno de Fernando Collor de Mello. El recorte a partir de 1994 se justifica por: 1) tomar un momento donde el proceso ya estaba en marcha en los dos países; 2) por la dificultad en encontrar series históricas de datos y estadísticas para un período mayor que este; 3) en razón de que el año de 1994 es un marco para el neoliberalismo de México, con la firma del TLCAN, y también de Brasil, pues fue el año de aplicación del Plan Real que, como se verá, son elementos clave para comprender las nuevas configuraciones que se desarrollan en estos países.

La forma de exposición del texto es distinta del procedimiento utilizado para la investigación. La disposición de los 7 capítulos que componen nuestro estudio parte de los temas con un nivel de abstracción más alto, bajando los escalones hasta llegar a los niveles más concretos y, hasta el capítulo final retornar a algunas temáticas más generales de las que se parte.

El Capítulo 1 presenta una discusión más general de la reestructuración del trabajo y del capital en la etapa actual. Destacando el carácter mundial y sistémico de estas transformaciones, lo que se busca es identificar los procesos más generales que se han puesto en marcha. La caída de la tasa de ganancia a nivel sistémico es tomado como principio que impulsa las nuevas expresiones del capital mundializado, como la reestructuración productiva, la financiarización de la economía y las políticas de signo neoliberal. La nueva configuración del mundo del trabajo se hace con un balance de las formas bajo las cuales se ha concretado el proceso de precarización laboral.

El Capítulo 2 baja un escalón para hacer un planteamiento acerca del contexto en que estas transformaciones ocurren en las dos realidades tomadas para nuestra

investigación, la mexicana y la brasileña. En esta parte se utilizan principalmente las categorías de la Teoría Marxista de la Dependencia (TMD) para hacer un recuento de las configuraciones previas del capital, de los patrones históricos adoptados por la reproducción capitalista, y de las particularidades que la explotación de la fuerza de trabajo ha asumido en estos países. Este capítulo es clave para la evaluación de lo que ha ocurrido en las últimas décadas, pues lo ubica en términos históricos y permite mensurar que es lo que cambia y lo que permanece, las posibilidades coyunturales y las configuraciones estructurales.

El Capítulo 3 trata de la transición y consolidación del nuevo patrón de reproducción del capital neoliberal en México, centrado en especialización productiva de manufacturas para exportación. Además de hacer un breve recuento de las causas del agotamiento del patrón anterior, se destaca las políticas que operaron la transición hacia el nuevo patrón. También se hace un breve análisis de la reestructuración del capital y del trabajo en tres sectores que se consolidaron como ejes fundamentales del mismo: el sector petrolero, la industria maquiladora automotriz y electrónica, y el sector minero.

A lo largo del capítulo 4 se analizan las expresiones del proceso de precarización del trabajo en México, por medio de una revisión de las reformas verificadas en la legislación laboral, la evolución de la política salarial durante el período, y por el comportamiento y/o las respuestas del sindicalismo mexicano ante la mayor precariedad que se verificó.

Los procedimientos de análisis realizados en ese par de capítulos para el caso mexicano también se hacen para el caso brasileño. Así, el Capítulo 5 presenta el camino propio verificado en Brasil para operar la transición del patrón industrial de sustitución hacia el nuevo patrón neoliberal, cuya especialización productiva en ese caso fortalece los sectores productores de materias primas y alimentos, destinadas sobre todo a exportación a China, además de mantener algunas ramas de la industria transnacional, como la automotriz, cuya producción se destina a abastecer los mercados interno y regional.

El Capítulo 6 analiza evidencias empíricas del proceso de precarización del trabajo en Brasil, destacando las diversas reformas en la legislación laboral durante esta etapa, así como recupera datos acerca de la evolución de las políticas salariales y de los vaivenes del movimiento sindical en el período.

A manera de conclusión, el Capítulo 7 hace un balance de algunas tendencias de las nuevas configuraciones del capital y del trabajo señaladas en los capítulos anteriores,

intentando identificar algunas de las tendencias que atraviesan el período. La sección termina con algunas reflexiones acerca de lo que esta etapa puede plantear como perspectivas.

Capítulo 1 - Acumulación capitalista y explotación del trabajo en el siglo XXI

1.1 Expresiones fundamentales del capital mundializado

En la presente sección serán destacados algunos elementos que expresan las contradicciones y las transformaciones verificadas en el sistema del capital en las últimas décadas, buscando identificar la lógica que los impulsa y las consecuencias que genera. El punto de arranque es la caída de los niveles de ganancia del capital, razón fundamental para el despliegue de una serie de estrategias destinadas a contrarrestar dicha tendencia.

1.1.1 La caída de la tasa de ganancia;

La etapa actual del capitalismo está caracterizada por la manifestación de una serie de transformaciones estructurales, que van dirigidas a expandir el proceso productivo y de acumulación de capital. El objetivo de estos cambios va direccionado a recuperar los niveles de ganancias verificados a partir de la Segunda Guerra Mundial, que se puso en evidencia de manera contundente a partir de la crisis económica que estalla en la década de 1970 y afecta al sistema capitalista mundial.

El paradojo del capitalismo es que, justo en el momento histórico en que se consolidó como un sistema efectivamente mundial, con sólo unos pocos rincones del orbe faltando por ser colonizados por la lógica de acumulación capitalista, el sistema encuentra dificultades para reinvertir el excedente en negocios que sean lucrativos. Es decir, la lógica expansiva del capital busca tornar todo tipo de producción existente como producción capitalista, pero contradictoriamente el avance de esa forma capitalista de producir genera una disminución creciente de la tasa de ganancia.

Esta contradicción evidencia el acierto de Marx, quien ha identificado una de las leyes fundamentales del avance del capital: la tendencia a la creciente caída de la tasa de ganancia. Para Marx (1980), esta ley es, desde un punto de vista histórico, la más importante. Además, la considera como la principal ley de la moderna economía política

y elemento fundamental para comprender las relaciones más dificultosas que operan bajo la lógica del capital. (Ídem, p. 281)

Resultante del aumento de la composición orgánica del capital¹, la caída de las ganancias consiste en una reducción de los beneficios extraídos del trabajo debido a la proporción de trabajo vivo cada vez menor en relación al trabajo muerto. Así, la mecanización de la producción, que a los capitales individuales permite ganancias extraordinarias, genera una reducción de las ganancias al conjunto del sistema capitalista. El capital busca contrarrestar esa tendencia, según Marx, a través de variados mecanismos que aumentan la tasa de plusvalía o reducen la composición orgánica del capital. (Marx, 1972c, p.214).

La disminución de las ganancias capitalistas es el telón de fondo de la crisis del sistema que se verifica a nivel mundial a partir de la década de 1970, y que representa el marco inicial de una nueva etapa histórica. Sin embargo, dicha crisis, de acuerdo con Mézáros (2002), representaba mucho más que un período de recesión económica del sistema del capital: sería la representación fenoménica de la crisis estructural del sistema. A diferencia de las anteriores "crisis periódicas", la crisis estructural es de carácter crónico, endémico y acumulativo, resultado del expansionismo y desarrollo destructivo del modelo sociometabólico del capital.

Las dificultades del capitalismo de lograr un crecimiento económico sustentado son indicativas de que se trata de un problema estructural. De acuerdo con Harvey (2011), hay cierto consenso entre economistas y la prensa financiera acerca del ritmo de crecimiento necesario para que la economía capitalista funcione de manera "saludable", es decir, donde la mayoría de los capitalistas pueda obtener ganancias razonables: una tasa compuesta de 3% al año, como promedio mundial. Este parámetro, que por mucho fue rebasado en el período entre 1945-1973 (cuando se verificó crecimiento aproximado de 5% a.a.), sólo fue alcanzado en el período entre 1990 y 2003 gracias a los portentosos resultados de los países asiáticos – China e India a la cabeza –, siendo que el promedio de los países ricos quedó por debajo de este índice, incluidos ahí Estados Unidos, Unión Europea, Japón, además del conjunto de países latinoamericanos. (Ídem, p. 31)

La etapa de desarrollo alcanzado no permite que se establezca los antagonismos que son la causa de la crisis estructural, pero le permite desarrollar medidas para

¹ El cambio de la composición orgánica del capital, así como de la composición técnica, que están en la raíz del problema de la caída de la tasa de ganancias, serán mejor detalladas en la sección 1.2.2 del presente estudio, así como los mecanismos que el capital utiliza para contrarrestar el problema.

enmascarar el verdadero significado de estas contradicciones, administrando la gestión de estas crisis periódicas. Así, el capital ha producido las respuestas para superar sus contradicciones, que en términos de proyecto de clase se materializaron con el neoliberalismo, la reestructuración productiva y la mundialización financiera.

Estos son los pivotes lanzados para la recuperación de las ganancias capitalistas. En términos más concretos, la materialización de esta contra ofensiva capitalista se da de diversas formas: la inserción de nuevas tecnologías en el proceso productivo – las llamadas tercera y cuarta revolución tecnológica – permite no sólo el aumento de los niveles de explotación laboral, sino también proporciona un cambio importante en el mapa de las actividades industriales a nivel global, que también se explica por el aprovechamiento de la superexplotación de la fuerza de trabajo vigente en las economías periféricas.

Todo eso genera una nueva división internacional del trabajo, reposicionando cada país de acuerdo con las capacidades y ventajas productivas que ofrecen. Además, se desarrollan mecanismos sofisticados de control de la producción y de la plusvalía generada, cuyas características serán revisadas en las secciones que siguen.

1.1.2 Reestructuración productiva y financiarización de la economía

La crisis del capitalismo que se manifiesta a partir de la década de 1970, como discutido en la sección anterior, implicó en el agotamiento del ciclo de acumulación capitalista desplegado después de la Segunda Guerra Mundial. Como respuesta a esa crisis, se pone en marcha una serie de reconfiguraciones en los sistemas productivo y financiero, con el fin de recuperar la tasa de ganancia.

El primer cambio importante se dio con la llamada reestructuración productiva, pasando del patrón productivo fordista/taylorista para una nueva forma de producción de bienes, de organización del proceso de trabajo y de gestión de la fuerza de trabajo que se volvió conocido como toyotista. Estas nuevas configuraciones se expresan como tendencia inicialmente en los países desarrollados y en las grandes corporaciones transnacionales, pero luego avanzan de manera diferenciada hacia los demás países y a los sectores menores de la economía.

En el modelo de Taylor y Ford, cada trabajador era entrenado para realizar sólo una función dentro de una cadena productiva, y la repetición exhaustiva de esa tarea

permitía una reducción gradual en el gasto de tiempo, aumentando la productividad del trabajo y bajando así el valor de la mercancía. La estructura de la producción era homogénea y vertical, lo que significa que en una industria se fabricaba la mayoría de los componentes que serían utilizados para armar el producto final, recurriendo sólo en raras ocasiones al suministro externo. Para el trabajador, según Antunes (1999) ese modelo representó la supresión de su capacidad intelectual, convirtiéndolo en parte del engranaje del poder capitalista. Paradójicamente, esta misma condición llevó a que la clase obrera se convirtiera en el principal elemento para enfrentar este modelo de sociabilidad, agudizando la lucha de clases en este período y contribuyendo para inviabilizar la continuidad del ciclo expansivo del capital.

El nuevo patrón de acumulación resultante de esta reestructuración fue nombrado por Harvey (1992) como acumulación flexible, y se caracteriza por el intento de eliminar o reducir al mínimo las barreras principales que hacían del viejo patrón un modelo demasiado rígido - especialmente los compromisos sociales del Estado y la resistencia de la clase obrera. Se fundamentaba en una reorganización de la producción dentro y fuera de la empresa. Internamente esto se materializaba sobre todo a través de procesos de trabajo flexibles, y externamente a través de la tercerización de la fuerza de trabajo.

Surgido en un contexto de lento crecimiento económico, el sistema de organización laboral toyotista², de acuerdo con Pinto (2013), tuvo éxito en combinar el aumento de la productividad con mayor capacidad de producir cantidades menores de diversos modelos de productos, dos objetivos que eran contrapuestos en el modelo anterior. Una de las características fundamentales de este nuevo sistema fue la capacidad de reagrupar las diferentes tareas de la producción en pocos puestos de trabajo, desempeñados por trabajadores polivalentes y multifuncionales, permitiendo adaptar fácilmente la producción de acuerdo con la demanda y sin la creación de grandes *stocks* de productos, lo que permite la disminución de los costos de producción.

Estos cambios implicaron en el fin de las garantías de permanencia en el trabajo y en reducciones drásticas de la remuneración, aumento de la subcontratación y de los contratos temporales, marcando el comienzo de un período de intensificación de la precarización del trabajo. La principal consecuencia de esta situación es la fragmentación de la clase obrera, lo que dificulta que se genere una visión más amplia de los procesos sociales a que están sujetos y a los nuevos determinantes de la acumulación capitalista.

² Llamado así en razón de que el sistema fue criado en la planta de la automotriz japonesa Toyota, por su ingeniero industrial Taiichi Ohno.

Si bien la reestructuración productiva se configura como una característica del sistema capitalista en escala global, la forma y los impactos con que se manifiesta en cada lugar ocurre de manera diferenciada. Así, por ejemplo, en los países desarrollados, Coriat (2000) destaca como uno de los aspectos centrales de la reestructuración fue el fraccionamiento del ciclo productivo de las grandes industrias, con la dispersión de ciertas secciones de la producción en pequeñas industrias que siguen estando bajo su dependencia, pero que permite a las grandes empresas repartir sus dificultades de valorización sobre otros.

Bajo este mismo proceso de fraccionamiento, muchas de las grandes industrias de los países desarrollados buscaron dislocar a los países de la periferia del capitalismo las etapas no sólo complementarias, sino que en muchos casos también el conjunto de la producción. Antes, las grandes industrias de los países desarrollados producían mayormente en sus territorios lo que abastecía sus mercados internos, en tanto que sus filiales – cuando menos desde el período posguerra – producían en los países dependientes lo que se vendía en los mercados locales/regionales del mundo subdesarrollado. Con la nueva configuración, la división de los talleres industriales del mundo se volvió más compleja: mucho de lo que se consume en los portentosos mercados imperialistas viene de algunas zonas manufactureras globales ubicadas en territorios de las eufemísticamente llamadas naciones en desarrollo.

Las nuevas dinámicas comerciales del capital mundializado abrieron paso para que las grandes corporaciones se instalaran con mucha fuerza en países asiáticos y, en menor medida, latinoamericanos. Pero bajo una forma de organización económica cuya mejor manera de describir es como una suerte de enclave: obtienen incentivos fiscales e infraestructura de los gobiernos locales para instalarse ahí, disfrutan de los bajos costos de insumos básicos para la producción y, especialmente, de una fuerza de trabajo abundante y barata. Además, las mercancías producidas pueden circular a los diferentes mercados dejando muy poco en forma de impuestos y tarifas aduaneras. Es decir, un paquete completo para el aumento de las ganancias. El funcionamiento de las cadenas productivas de automóviles, maquinaria, aparatos tecnológicos y electrónicos es ilustrativa de esa condición.

La cercanía geográfica de los grandes mercados – donde el mejor ejemplo es México-Estados Unidos – también es importante para la reducción de los costos de transporte y acortar los tiempos de circulación del capital. Cuando las distancias son más largas, como lo es por ejemplo la que separa los países asiáticos de los mercados

Europeos, se impulsan grandes proyectos de infraestructura para acelerar la circulación de mercancías intercontinentales³. Los flujos comerciales más intensos y los costos de transporte más bajos también facilitan que la producción de manufacturas de menor valor agregado, como pueden ser las de ropas, herramientas, juguetes, utensilios y otras, también tengan posibilidades más amplias de inserción en nuevos mercados.

El capital dinero cruza continentes para metamorfosearse en su forma productiva y con eso ser aplicado en la producción de mercancías. Bajo esta forma de mercancía, el capital sube a los contenedores y buques y vuelve a cruzar continentes regresando a sus latitudes originales para concretizar su ciclo de valorización. Este largo y complejo camino no sería posible si no fuera la dinámica intensa de los mercados financieros mundializados, un elemento fundamental para que este esquema funcione en plazos cada vez más reducidos.

El tema de la mundialización financiera es clave para comprender la etapa actual del capitalismo y las nuevas características del sistema. Desde una perspectiva más amplia, la financiarización creciente de la economía representa una medida de gestión de la crisis del capital. Los capitales excedentes, ante la dificultad de lograr reinsertarse en el sistema productivo en condiciones propicias para su valorización, acaban transfiriéndose a la esfera financiera para evitar que ocurra una devaluación masiva de estos activos (Amin, 1999).

Lejos de representar una solución para la crisis, la financiarización es un síntoma de la misma. Y tampoco es algo novedoso en la historia del capitalismo. Arrighi (1994) sostiene que se trata de un fenómeno recurrente, una etapa que comienza siempre que los capitales dejan de invertir en el comercio y en la producción en razón de las bajas ganancias y altos riesgos, y se dislocan a la intermediación y especulación financiera. Este autor destaca que la expansión financiera actual sería similar a las diversas otras verificadas anteriormente en el capitalismo⁴.

³ Un ejemplo actual de este esfuerzo es el proyecto de la Nueva Ruta de la Seda, que busca interconectar los países asiáticos del sur a los mercados de la Europa central, pasando por territorio ruso. También se podría citar el ejemplo del proyecto liderado por capitales chinos para la creación de un nuevo canal interoceánico en Nicaragua. Este último, no obstante, con menor posibilidad de concretarse en los términos actuales, pues difícilmente Estados Unidos permitiría que un proyecto que, desde hace por lo menos dos siglos se encuentra en su agenda estratégica, fuera realizado por una potencia rival o sin su más expreso control, justo en un territorio que sigue siendo considerado como su patio trasero.

⁴ Adscrito a la perspectiva del sistema-mundo, Arrighi parte de la noción de historia de larga duración del capitalismo (*longue durée*) de Fernand Braudel y la divide en cuatro “ciclos sistémicos de acumulación” (cada ciclo comprende la junción de una etapa expansiva de la producción material capitalista y una fase regresiva o de expansión financiera): el ciclo genovés, el ciclo holandés, el ciclo británico y el ciclo norteamericano. La génesis de la forma moderna que adoptan las altas finanzas remite al capitalismo

No obstante, la mundialización financiera actual posee características que van más allá de una mayor escala o sofisticación con que se manifiesta, en relación a las oleadas financieras anteriores. No se trata solamente de una etapa regresiva de la acumulación que antecede un nuevo período expansivo, sino que las finanzas se volvieron la fracción dominante que comanda el proceso de acumulación, ya sea en momentos de crecimiento o estancamiento del mismo.

Eso es lo que sostiene Chesnais (1994), para quién la fase histórica del capitalismo que se vive actualmente, denominada mundialización del capital, está caracterizada por el lugar dominante ocupado por las finanzas. Las finanzas comprenden no sólo las instituciones bancarias, sino también los fondos de pensión, sociedades aseguradoras, fondos de aplicación, empresas financieras especializadas, entre otras, y forman parte de un nuevo “régimen de acumulación mundializado bajo dominancia financiera”, una configuración particular del imperialismo en la etapa actual del capitalismo.

Además de estructurarse a nivel mundial de forma diferenciada y jerarquizada – con Estados Unidos en la cuna, evidentemente – el nuevo régimen se caracteriza por desplazar al capital financiero las funciones antes ejercidas por los grupos industriales y por el mismo Estado, lo que ha implicado una situación donde las tasas de crecimiento económico han sido continuamente bajas, además de acompañadas por sobresaltos financieros incesantes y que se manifiestan en diversas partes del mundo. (Chesnais, 1998)

No se trata de que el capital industrial haya desaparecido o dejado de ser fundamental en el proceso de acumulación. Como lo destaca Harvey (2013), lo que pasa

florentino de los siglos XVIII y XIX, y todos los ciclos de acumulación posteriores tuvieron su etapa financiera. La financiarización es la expresión de la crisis final de un determinado “ciclo sistémico de acumulación”. Ese momento sería caracterizado como de turbulencia, una vez que las condiciones de expansión capitalista anteriores son destruidas y al mismo tiempo no terminan de criarse las condiciones de expansión por una nueva vía. Referente a la etapa financiera actual, el autor destaca: “la expansión financiera de las décadas de 1970 y 1980 realmente parece ser la tendencia predominante de los procesos de acumulación del capital en escala mundial. Pero no parece ser una tendencia para nada ‘revolucionaria’. Expansiones financieras de ese tipo se repiten desde el siglo XIV, como la reacción característica del capital a la intensificación de las presiones competitivas decurrentes, invariablemente, de todas las grandes expansiones del comercio y producción mundiales. La escala, el ámbito y la sofisticación técnica de la actual expansión financiera son, claramente, mayores que en las expansiones anteriores. Pero esa mayor escala, ámbito y sofisticación técnica son nada más que la continuidad de la sólida tendencia de la *longue durée* del capitalismo histórico a la formación de bloques cada vez más poderosos de organizaciones gubernamentales y empresariales como principales agentes de la acumulación de capital en escala mundial.” (Arrighi, 1994, p. 309, traducción nuestra). En que pese el análisis de Arrighi poner en segundo plano las especificidades de etapa actual de la mundialización financiera, lo que no ayuda a la comprensión del fenómeno, lo interesante de su reflexión es que parte de un nivel de abstracción más alto. Eso permite identificar los orígenes de la financiarización y como la misma se manifiesta en diferentes momentos del capitalismo.

es que él se ha convertido en “vasallo” del capital financiero. El factor que permitió ese desplazamiento en la jerarquía del capital fue, de acuerdo con el autor, las revoluciones tecnológicas y comunicacionales que incrementaron sustancialmente las posibilidades de movilidad geográfica del capital dinero. Eso implica un aumento de los tipos de inversión en busca de beneficios a plazos cada vez más cortos y limita las de largo plazo – que son las que poseen mayor posibilidad de sostener ciclos de crecimiento.

Pero la idea de que el capital industrial se transforma en vasallo del capital financiero puede ocultar una metamorfosis importante que se dio en ese proceso. Más que doblegarse a los dictámenes financieros, los mismo capitales industriales pasaron por un profundo proceso de metabolismo, resultando que ellos mismos se volvieron financiarizados directamente o pasaron a reproducir los mecanismos de la financiarización en su actuación. El mismo Harvey (2011) destaca como después de la década de 1980 muchas corporaciones no financieras generaron más dinero en sus operaciones financieras que produciendo mercancías, y cita el ejemplo de la industria automovilística⁵.

No se trata tan sólo de la asociación del capital industrial con el capital bancario, como apuntaron con precisión en su momento Lenin y Hilferding acerca de la configuración del imperialismo contemporáneo. Hoy día los grandes grupos económicos y las corporaciones transnacionales traen la financiarización en la base de su estructura organizativa, y cuando no poseen ellas mismas grandes bancos bajo su dominio, se ven beneficiadas por la actuación de las instituciones y agencias de calificación financieras internacionales. Las evaluaciones, calificaciones, perspectivas de riesgo o de ganancias, es decir, los instrumento de monitoreo del mercado que sacan estas instituciones, no son puramente análisis técnicos como se auto intitulan, sino que van orientadas a los intereses políticos y económicos de los grandes capitales que las impulsan y controlan.

La dinámica de la financiarización no es exclusiva de los grandes grupos económicos, pues es cada vez más presente también en todos los ámbitos de la economía. Así, por ejemplo, en la producción agrícola y de materias primas, la lógica del mercado

⁵ El autor cita específicamente el caso de la General Motors: “La General Motors Acceptance Corporation se volvió una de las mayores poseedoras de hipotecas de propiedad privada, así como de un lucrativo negocio de financiamiento de compra de carros. Pero todavía más importante, el comercio interno de una corporación que producía autopartes en todo el mundo le permitió manipular precios y demostrativos de utilidades en diferentes monedas de forma a declarar ganancias en países donde las tasas eran más bajas y usar fluctuaciones de moneda para obtener lucros monetarios.” (Harvey, 2011, p. 28, traducción nuestra)

financiero determina los precios de producción con base en las expectativas de la oferta – lo que se llama precios de a futuro – a largo plazo.

A nivel del comercio y del consumo, también se verifica como el sector financiero, en que pese no producir ninguna mercancía esencial, está presente y se queda con parte de las transacciones comerciales, de las ventas del menudeo, el micro crédito ofrecido al consumo es una fuente de enormes ganancias controladas por las finanzas. Cada compra electrónica, pago por contado, envío de remesas de un país a otro, todo deja una parte de las ganancias a la intermediación financiera.

Incluso en las políticas sociales la lógica financiera está presente. Obviamente, la financiarización, como parte de la ofensiva del capital para contrarrestar la caída de las ganancias, está en sintonía con el modelo de estabilidad económica que tiende a presionar a la baja el presupuesto público, como las subvenciones, transferencias y costos sociales del Estado. No obstante, ante la imposibilidad de transferir todo a la esfera del mercado, lo que se hace es vincular la lógica financiera a las políticas públicas. Eso está dibujado de manera a crear la necesidad del sistema financiero, de los bancos y de las tarjetas, como intermediarios fundamentales para las prestaciones y subvenciones ofrecidas a segmentos específicos de la población.

La transformación de los sistemas de pensión públicos en sistemas de capitalización es un ejemplo de ello, que es lo que sucedió en México, como se verá en el capítulo 4 de esta investigación. En Brasil, las políticas asistenciales de transferencia de ingresos a los sectores empobrecidos de la población, la oferta de crédito para los pequeños productores agrícolas, la creación de proyectos de vivienda de interés social, el financiamiento de la educación superior en instituciones privadas por el Estado en beneficio de jóvenes sin ingresos, etcétera, son ejemplos de políticas sociales importantes aplicadas por los gobiernos en los últimos años. No obstante, todas estas iniciativas llevan aparejada la lógica de la financiarización.

Eso sin hablar del impulso al consumo a partir del endeudamiento personal y familiar, tendencia creciente en todo el mundo y que también va de la mano con las estrategias del capital financiero mundializado, que ofrece posibilidades de consumo inmediato y fácil a cambio del comprometimiento de los ingresos futuros de la clase trabajadora – obviamente de las franjas que poseen una fuente de ingresos asegurada, porque el capital financiero no está para hacer caridad ni para asumir riesgos de impagos.

La combinación entre la reestructuración productiva y financiarización de la economía generó una nueva división internacional del trabajo e impulsó una

reconfiguración productiva en los países dependientes o subdesarrollados, que fueron llamados a buscar nuevas formas de integrarse al mercado mundial. Representó también una nueva etapa de centralización y monopolización del capital en todo el mundo.

La mayoría de los capitalistas, según David Harvey, “si se les ofrece la posibilidad, prefieren ser monopolistas a ser competidores” (Harvey, 2014, p. 138). Sin embargo, este autor plantea la existencia de una relación contradictoria entre competencia y monopolio en el capitalismo, debido a las tendencias propias de la evolución de este sistema. Así fue como, por ejemplo, el giro neoliberal a partir de la década de 1970 creó las condiciones para la competencia debido a la globalización económica, la apertura de los mercados, la reducción de los aranceles, disminución de los costes de transportes. La reducción de las barreras espaciales obedece a una tendencia capitalista de “aniquilación del espacio mediante el tiempo”, pero también hizo con que muchas industrias y servicios perdieron sus privilegios monopólicos y se vieron obligadas a competir con productores de otros lugares. Por esa razón, ellas tuvieron que buscar otras formas de construir y asegurar su posición monopólica:

La respuesta obvia consiste en centralizar el capital en megacorporaciones o establecer alianzas más flexibles (como en las líneas aéreas o en la fabricación de automóviles) que dominan los mercados, fenómenos todos ellos bien conocidos. La segunda vía consiste en asegurar aún más firmemente los derechos de monopolio de la propiedad privada mediante leyes comerciales internacionales que regulan todo el comercio global. Las patentes y los llamados «derechos de propiedad intelectual» se han convertido así en un importante campo de batalla en el que se defienden los poderes de monopolio. [...] La tercera vía opera mediante las «marcas comerciales» que permiten aplicar un precio de monopolio a unos zapatos con un emblema determinado o a un vino con el nombre de cierto *château* en la etiqueta. (Harvey, 2014, p. 142).

Harvey destaca que la aplicación de estos mecanismos ha asegurado que en el momento actual muchos sectores de la economía – como el farmacéutico, petrolífero, líneas aéreas, agroindustria, banca, *software*, medios de comunicación y en particular las redes sociales, e incluso los supermercados – estén caracterizados por fuertes tendencias a la conformación de oligopolios y monopolios. Algunos de los ejemplos conocidos de monopolios citados por el autor son los ejercidos por compañías como Google, Microsoft y Amazon; como ejemplo de oligopolio están las principales compañías petroleras conocidas como las “siete hermanas”⁶; y como ejemplo de poderes monopsonicos – o sea, un mercado controlado por un único comprador – están Walmart y Apple con su vasta red de proveedores. (Ídem, p. 135)

⁶ El grupo de las “siete hermanas” está compuesto por Exxon, Chevron, Shell, Total, Eni, BP y Statoil.

1.1.3 El papel del Estado en el impulso del neoliberalismo y políticas de ajuste

Una aclaración inicial necesaria es referente al significado del neoliberalismo aplicado en este trabajo. En el ámbito académico y también en las luchas sociales, el término es utilizado para referirse a diferentes fenómenos, y eso se da no sólo en razón de las variadas perspectivas teóricas de que se parte, sino también por las diferentes expresiones que la aplicación del neoliberalismo presenta en cada caso específico analizado.

Algunas de las formulaciones más recurrentes lo definen por: su variante ideológica o el pensamiento político en que se fundamenta; las políticas monetaristas que impulsa o a una nueva configuración de la economía; a un conjunto de acciones estatales – como las reformas, las privatizaciones, flexibilización de derechos sociales y recorte de recursos para políticas públicas – realizadas bajo sus directrices, o mismo como el proyecto político de determinados gobiernos. Sin pormenorizar estos planteamientos, cabe destacar que enfatizan correctamente aspectos importantes de un fenómeno complejo y que posee varias “caras”, como lo es el neoliberalismo.

No obstante, el análisis marxista se caracteriza por el intento de buscar una explicación totalizante, desde niveles de abstracción más altos, que articule los distintos aspectos de un fenómeno complejo y que ofrezca una – o diversas – interpretación del mismo. Por esa razón, nos parece bastante pertinente el planteamiento de la perspectiva marxista, que comprende el neoliberalismo como una ofensiva del capital sobre el trabajo con el fin de recomponer la tasa de ganancias del sistema capitalista⁷.

Con base en ese entendimiento, en el presente trabajo la referencia al neoliberalismo estará referida a esta comprensión más amplia: como un proyecto de clase, que cambia la relación capital-trabajo por medio de una reestructuración de la economía mundial; que reorganiza la inserción de las economías nacionales en el mercado mundial; que implica una nueva configuración de las clases sociales, reforzando la posición de algunas fracciones en detrimento de otras; que plantea la aplicación de políticas económicas que benefician a estas fracciones dominantes; que reorganiza las funciones

⁷ Esta es, por ejemplo, la definición de Harvey (2011). Un balance de como el neoliberalismo es entendido dentro de la perspectiva marxista puede ser encontrado en Galvão (2008).

del Estado, evidenciando su naturaleza clasista; que crea una ideología para justificar y legitimar estos cambios.

La aplicación de esta ofensiva neoliberal adopta tiempos, ritmos e intensidades distintas en cada caso específico. Por lo general, la consolidación de este proyecto incluye momentos de avances y retrocesos, etapas de shock y de legitimación. Las resistencias que genera no raro exigen concesiones y reacomodo de parte de los sectores perjudicados, algo factible siempre y cuando estas no comprometan los objetivos estratégicos del proyecto.

En términos históricos, como lo destaca Mészáros (2009), la postura agresiva del capital al aplicar el neoliberalismo por todo el mundo no es expresión de la vitalidad o salud del capitalismo. Al revés, esa ofensiva se hizo necesaria ante el inicio de la crisis estructural del sistema, debido a los márgenes peligrosamente estrechos para la expansión sostenida del capital. En consecuencia, el capitalismo buscó recuperar las concesiones otorgadas a los trabajadores por el Estado Benefactor, lanzando políticas cada vez más explotadoras y represivas, cuya aplicación pasa por la intensificación de la agresividad socioeconómica del capital y su extensión hacia un estado de violencia creciente. (Ídem, pp. 172-174)

El neoliberalismo intenta, al menos en el nivel discursivo, acercarse al modelo liberal clásico: la idea del mercado responsable por la regulación de la vida social, la empresa privada que opera el sistema económico, el Estado mínimo desregulado y asegurando las condiciones para la dominación del mercado, la autorregulación de intereses entre los patrones y empleados, etc., todos estos poderes son reclamados por el discurso neoliberal.

Sin embargo, como destaca Petras (1997), el liberalismo clásico surgió en el contexto de una ruptura con el modelo feudal existente, la eliminación de las restricciones que existían en la circulación de bienes y la acumulación de capital. En este sentido, la propuesta liberal en este momento significó un paso adelante hacia una mayor formación social. Por su parte, el neoliberalismo viene para alejar el modelo de producción capitalista de las experiencias y prácticas más sofisticadas engendradas en su seno, en especial los sindicatos.

No obstante, las contradicciones generadas por esta transposición de la teoría liberal se hacen explícitas cuando se mira a la realidad actual, en el que el funcionamiento del capitalismo no puede prescindir de los grandes monopolios privados, el imperialismo y la intervención del Estado en la economía (Boito Jr, 1999). Lo que el neoliberalismo

opera, por lo tanto, es una reorganización del intervencionismo estatal, donde los gobiernos deciden cuándo y bajo qué condiciones se aplican estos principios, así como las situaciones en las que no lo hacen. La regulación estatal no es bien recibida cuando interfiere, por ejemplo, en las relaciones entre patrones y trabajadores. Pero cuando se trata de rescatar a los grandes grupos económicos endeudados o subir las tasas de interés en beneficio de ciertos sectores del capital, el intervencionismo estatal es bienvenido.

En que pese la tendencia del capital que impulsa el neoliberalismo se verificar a nivel global en la década de 1970, incluso en los países centrales, la primera experiencia de aplicación de esta ofensiva capitalista se dio en una nación dependiente. Tras el golpe de Estado comandado por Augusto Pinochet en 1973, Chile sirvió como laboratorio para la aplicación del recetario que se volvería hegemónico en las décadas siguientes. Como destaca Sergio de Castro Spíkula, uno de los autores de “El ladrillo”, el objetivo del golpe no era simplemente derrumbar al gobierno de Allende, sino cambiar el modelo económico que vigoraba desde la década de 1930 en ese país⁸. Posteriormente, las mismas directrices serían puestas en marcha en otros países, como Estados Unidos, Inglaterra⁹ y los demás países latinoamericanos.

No obstante la aplicación del neoliberalismo compartir rasgos comunes que se aplican a todas las experiencias, hay aspectos que son específicos de cada tipo de país. De acuerdo con Saad Filho (2015), el poder creciente de las finanzas y los limitantes cumulativos de la democracia política son relativamente universales, al paso que las privatizaciones y la transferencia a organizaciones no gubernamentales de áreas anteriormente bajo dominio del Estado son manifestaciones más concretas y que ocurren de manera específica en cada país (Ídem, p. 59).

Hay diferencias importantes en la forma como el neoliberalismo fue aplicado en países centrales y dependientes. Como lo destaca Altvater (2012), en los países en desarrollo o tercermundistas eso se ejecutó a través del Consenso de Washington, al paso que en la Unión Europea por medio de los criterios de Maastricht. En ambos casos, esas políticas sirvieron para presionar los salarios y beneficiar los sectores financieros

⁸ Al programa económico aplicado después del golpe de Estado en Chile se nombró “El ladrillo”, redactado por un grupo de economistas de la Pontificia Universidad Católica de Chile, que participaron de un convenio de intercambio de esta institución con la Universidad de Chicago, cuna del pensamiento neoliberal. Los mismos intelectuales ocuparon cargos estratégicos durante la dictadura chilena. (Stolowicz, 2016, p. 20).

⁹ La historiografía atribuye al gobierno de Margaret Thatcher la primacía en la aplicación del neoliberalismo en Gran Britania, sin embargo Mészáros recuerda que años antes de la “Dama de Hierro”, el gobierno de Harold Wilson, por la mano de su ministro de asuntos económicos y miembro del Partido Laborista, se instituyó la primera ronda de salvajes políticas neoliberales. (Mészáros, 2009, p. 174)

rentistas. No obstante, la buena gobernanza que se requiere de todos para mantener la estabilidad macroeconómica implica, por ejemplo, que el tipo de interés practicado por los países en desarrollo o emergentes es casi siempre unos cuantos cientos – y a veces miles – de puntos básicos más altos que los intereses de referencia practicados en *Wall Street* (Ídem, p. 171).

Lo que opera el neoliberalismo en tanto una ofensiva de clase es, por lo tanto, una profundización de las diferencias existentes entre las distintas realidades de las economías nacionales. Eso, en que pese la promesa neoliberal de ofrecer, a través del crecimiento sustentado de las economías de libre mercado, disminuir la distancia entre los más ricos y el resto de la población de los países desarrollados, y entre este grupo de países y las naciones periféricas. Estas distancias sólo se ensancharon en esta etapa.

Si bien es correcto afirmar que la clase trabajadora se vio afectada por la ofensiva neoliberal, tanto en el centro como en la periferia, es importante destacar que la amplitud de los impactos son cualitativamente diferentes entre unos y otros grupos de países: si en los países centrales eso se manifiesta a través de pérdida de puestos de trabajo, aumento de la precariedad y rebaja salarial, los países periféricos suman a estas consecuencias el aumento de los índices de miseria, crisis alimentaria, hambruna y subnutrición, cómo ha reconocido la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por su sigla en inglés), quien indica que la ralentización de la economía global en la primera década del presente siglo ha jugado un papel fundamental en el aumento del hambre¹⁰.

Para los países latino-americanos, el contexto vivido a partir de la década de 1980 jugó un papel decisivo para la aplicación del neoliberalismo. Los límites estructurales del patrón de reproducción basado en la sustitución de importaciones, la crisis de la deuda externa que pasó a afectar las principales economías de la región, los crecientes resultados negativos en las balanzas comerciales y corrientes, el aumento de la inflación y el desajuste macroeconómico influyeron decisivamente para impulsar las clases dominantes a buscar un consenso para iniciar las transformaciones estructurales que la ofensiva neoliberal implicaba. Sin embargo, como destaca Stolowicz (2016), los *chicago boys* trataban de crear la idea del caos generado por el modelo anterior como forma de legitimar

¹⁰ De acuerdo con la FAO, la crisis de 2008 acentuó el problema de la subnutrición que ya venía deteriorándose desde el inicio de la década. Para 2009, el número de personas que sufre desnutrición había superado mil millones de personas. Fuente: FAO, Perspectivas Económicas y Sociales, Septiembre de 2009. Disponible en: <<http://www.fao.org/tempref/docrep/fao/012/ak541s/ak541s00.pdf>> acceso en 26 de junio de 2019.

su demolición, aprovechándose para impulsar una profunda “reestructuración capitalista orientada a transferir masas crecientes de riqueza social al capital quitándoselas a los trabajadores y apropiándose de bienes comunes, en cada país y en la región”. (Ídem, p. 66)

Si el contexto de crisis fue un elemento común en la aplicación del neoliberalismo en Latinoamérica, la forma y los tiempos en que el proceso se dio en cada país presentan caminos propios. Además de Chile, Argentina es otro ejemplo de introducción del neoliberalismo a ultranza por parte de un gobierno dictatorial, durante el período en que el general Jorge Rafael Videla ocupó la presidencia, entre el final de la década de 70 e inicio de la siguiente. En otros países, la introducción de la agenda neoliberal se dio por la mano de gobiernos que llegaron bajo procesos de elecciones directas. En México, la transición inició con el estallamiento de la crisis de la deuda externa en 1982, que llevó el gobierno de Miguel de La Madrid a firmar acuerdos con el FMI e imponer programas de ajuste económico, como se detalla en el capítulo 3 de esta investigación. Brasil fue el último país de la región en asumir las políticas neoliberales, debido a la efervescencia social de los años ochenta y también debido a las resistencias ofrecidas por algunas fracciones del capital, tema que será discutido en el capítulo 5 de este trabajo.

Sin embargo, la principal singularidad del neoliberalismo en la región latinoamericana, de acuerdo con Katz (2016), fueron los levantes populares que tuvieron éxito parcial en poner límites a la ofensiva del capital. En cuatro países de la región, Argentina, Bolivia, Ecuador y Venezuela, los levantamientos lograron derrumbar los ejecutores del ajuste y cambiaron la correlación de fuerzas, forzando concesiones sociales que contradicen el recetario neoliberal.

Fue en razón de estas conquistas populares, aún según Katz, que la derecha tuvo que ajustar su estrategia e introdujo un variante más moderado del mismo modelo, admitiendo alguna intervención del Estado en ciertas áreas para corregir las fallas del mercado y enfatizando la importancia de políticas asistencialistas para combatir la pobreza. El mismo Banco Mundial, promotor de la ortodoxia neoliberal, cambió su retórica y suavizó su receta ante el impacto que las sublevaciones populares, sin que eso implicara el cambio de sus objetivos estratégicos.

Pero ninguno de estos agregados, sutilezas o complementos ha modificado las conclusiones regresivas del neoliberalismo. Estos corolarios se mantienen tan invariables, como las convocatorias a garantizar los negocios de los poderosos. La prioridad de políticas “amigables” hacia el capital mediante aperturas comerciales, privatizaciones y flexibilidad laboral no ha cambiado. El mismo recetario persiste con un nuevo envase de

presentación. (Katz, 2016, p. 88).

Ese momento fue marcado por la emergencia en varios países de la región de gobiernos que aglutinaban fuerzas sociales contrapuestas al neoliberalismo. El manejo más relajado de algunos fundamentos de las políticas neoliberales también se vio favorecido por el contexto económico internacional más favorable para las economías dependientes a partir de la mitad de la década de 2000. Con mayor liquidez de los mercados y el aumento de los precios de las *commodities*, fue posible conciliar en esta coyuntura los intereses del bloque dominante con políticas que beneficiaran sectores locales de la burguesía, además de permitir algunas concesiones a la clase trabajadora.

Ese momento del neoliberalismo matizado fue comprendido por una serie de intelectuales como siendo parte de un período de gobiernos “post neoliberales” o una reacción “anti neoliberal”, donde son destacados elementos de ruptura emprendidos por un conjunto de gobiernos progresistas de la región, en Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Uruguay. Los rasgos comunes de los gobiernos de estos países serían las prioridades en: 1) las políticas sociales y no en las de ajuste; 2) la integración regional en lugar del libre comercio con Estados Unidos; 3) el papel del Estado como inductor del crecimiento en lugar del mercado. (Sader, 2013, p. 138)

Ese planteamiento es débil por una serie de razones. La primera es que desconsidera como la estrategia neoliberal misma admitía un manejo más suave como forma de legitimarse ante el rechazo que ha generado su aplicación. En segundo lugar, lo que se considera como gobiernos “progresistas” o “post neoliberales” reúne una serie de experiencias muy distintas en tanto al nivel de enfrentamiento al proyecto dominante, siendo posible separar por lo menos dos bloques: uno más “radical” compuesto por Venezuela, Bolivia y en menor medida Ecuador; y otro más “conciliador” compuesto por Argentina, Brasil y Uruguay; aun así, en todos ellos la retórica anti neoliberal siempre ha sido más potente que las medidas de ruptura que una postura anti neoliberal implicaba. Un tercer punto tiene que ver con los distintos momentos vividos por varios de estos gobiernos, que combinaron fases de aplicación de ajustes ortodoxos con otras etapas de manejo heterodoxo, de forma que tildarlos por sólo uno de estos momentos encubre las contradicciones que los caracteriza y que explica sus éxitos y fracasos. Una cuarta observación es que, en general, estos gobiernos no impulsaron un proyecto alternativo al patrón de reproducción neoliberal que se consolidó en la región. Si bien todos intentaron mejorar la distribución de la riqueza producida en la región en beneficio de la población,

lo hicieron reforzando las bases productivas de estas economías dependientes y primario exportadoras. Los mayores excedentes económicos disponibles en los períodos de crecimiento no alcanzaban para mejorar al mismo tiempo los ingresos de la población pobre a corto plazo e impulsar nuevas estructuras productivas de impacto a largo plazo. La necesidad de presentar resultados inmediatos que se adecuaban a los calendarios electorales pesó para que los recursos se destinaran mayormente para el primer objetivo.

Otra forma de comprender esa etapa de relajamiento de las directrices neoliberales se dio con el planteamiento del modelo “neodesarrollista”. Esta discusión tuvo grande repercusión al final de la primera década del siglo XXI, en razón del buen desempeño económico de las economías de la región. Ese debate tuvo más fuerza en Argentina y Brasil, debido a la mayor complejidad de su estructura productiva y el descontento de fracciones burguesas industriales con los resultados del neoliberalismo para estos sectores. Descartando la hipótesis de que el neodesarrollismo representara un modelo alternativo al neoliberalismo, en el en el capítulo 5 del presente trabajo se hace un breve balance de los fundamentos en que se basaba este planteamiento, a partir del caso brasileño.

Entendido el neoliberalismo desde un punto de vista estratégico, como una ofensiva de clase destinada a recuperar las tasas de ganancias del sistema capitalista – como destacado al inicio de esta sección –, la evaluación de las resistencias a este proceso también necesitan ubicarse en este ámbito de análisis. Por esa razón, un proceso anti neoliberal debe destacar no sólo el rechazo ideológico al neoliberalismo, o la condena de las privatizaciones¹¹ y la mayor presencia del Estado en la economía, sino que es necesario problematizar si la lógica del proceso está siendo cuestionada. Hace falta evaluar si los fundamentos que la ofensiva de clase pone en marcha y las nuevas bases estructurales que la misma genera son enfrentados y contrapuestos por alternativas estratégicas. En el presente trabajo, ese análisis será hecho para los casos específicos de México y Brasil, a partir de los capítulos 3 y 5, respectivamente.

¹¹ No raro, la crítica a las privatizaciones dentro del discurso “post neoliberal” oculta que muchos de los gobiernos “progresistas” impulsaron medidas como las “concesiones”, “asociaciones público privadas”, y otras iniciativas que, aunque no sean lo mismo que las privatizaciones, operan dentro de la misma lógica privatista de entregar sectores o negocios estratégicos del Estado para su control y explotación económica por el mercado.

1.2 El proceso de precarización del trabajo como expresión actual de la explotación laboral

Las más recientes innovaciones en el ámbito del desarrollo tecnológico – con la creación de nuevas máquinas que realizan tareas complejas, equipos de automatización, nanotecnología, inteligencia artificial, el internet de las cosas, economía compartida, para citar algunos de los términos de moda que las describen – renuevan las promesas del siempre implícito potencial de que esto pueda servir para matizar el desgaste físico del trabajo y facilitar la vida. Dicha posibilidad estaría en la sustitución de la fuerza humana por maquinaria para la realización de las actividades desgastantes, aumento de la productividad y en consecuencia del monto de bienes producidos, reducción del número de horas de trabajo socialmente necesario para producir todo lo que sea necesario para satisfacer las necesidades sociales.

Sin embargo, bajo la lógica del capital y su necesidad perenne de valorización, este potencial emancipador es desperdiciado o, más precisamente, es apropiado por el capital. Eso con el objeto de promover lo contrario a una “liberación” del trabajo social: más bien sirve para supeditarlo a la lógica del capital en escalas todavía más lacerantes. Esa contradicción es sólo aparente, pues acorde al tipo de desarrollo científico y tecnológico posible y viable impulsado por la lógica del capital.

De toda forma, no deja de ser paradójico que la etapa histórica donde el desarrollo de las fuerzas productivas presenta, por un lado, condiciones emancipadoras como nunca antes vistas en la historia humana, así como la posibilidad de que el conjunto de la humanidad pueda vivir en mejores condiciones, dedicando menos tiempo al trabajo y aun así disponiendo de lo suficiente para satisfacer sus necesidades, pero que por otro lado lo que se ve en realidad es un deterioro creciente de la vida, crecimiento de la desigualdad social y de la miseria, aumento de la explotación del trabajo, privilegios para unos pocos y carencias para la mayoría.

Ese proceso de sometimiento creciente de la vida a la lógica del capital, ha asumido en términos de las condiciones laborales manifestaciones diversas que han sido descritas como siendo parte del fenómeno de la precarización o precariedad del trabajo. En que pese la existencia de diferentes hipótesis que intentan explicar las causas y consecuencias de dicho fenómeno – como se verá más adelante – hay menos polémica cuando se trata de describirlo.

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2012), el trabajo precario es un medio por lo cual los empleadores transfieren los riesgos y las responsabilidades de la actividad laboral a los trabajadores, que ocurre tanto en la economía formal cuanto en la informal, y que genera incertidumbre e inseguridad en las relaciones de trabajo. Luego de reconocer que un trabajo precario puede tener diversas facetas que cambian dependiendo del contexto, la OIT identifica algunas características comunes que la definen:

La incertidumbre que acarrea en cuanto a la duración del empleo, la presencia de varios posibles empleadores, una relación de trabajo encubierta o ambigua, la imposibilidad de gozar de la protección social y los beneficios que por lo general se asocian con el empleo, un salario bajo y obstáculos considerables tanto legales como prácticos para afiliarse a un sindicato y negociar colectivamente. (Ídem, p. 35)

De eso resulta que el modelo estándar de empleo – donde el trabajador percibe un salario en un trabajo estable y de tiempo completo – es cada vez menos representativo del mundo del trabajo actual: la OIT señala que sólo una en cada cuatro personas hoy día está empleada bajo el modelo de trabajo estable. Por otro lado, son crecientes las modalidades de trabajo atípico o vulnerables (por cuenta propia, de tiempo parcial o temporal, informal, sin prestaciones y protección social), en todo el mundo.

El documento de la OIT destaca el aumento de las modalidades precarias de empleo en todas las regiones del mundo: desde la década de 80 se verifica un crecimiento sostenido del trabajo temporal en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en la Unión Europea, en naciones asiáticas importantes como Japón, Corea del Sur y China; en los países anglosajones como Estados Unidos, Reino Unido y Australia, la tradición de baja protección del empleo se mantuvo; en Sudáfrica se verificó un significativo aumento de la subcontratación o tercerización de la fuerza de trabajo; en América Latina y Caribe la mejora en la formalización del trabajo verificada en la primera década del siglo XXI se dio con base en el aumento del trabajo temporal. (Ídem, pp. 35-41)

Los principales impulsores de los cambios que generaron ese aumento de la flexibilidad y de la precariedad de los mercados laborales no definen esa alteración como algo bueno, sino que tratan de naturalizar la supuesta inevitabilidad de dicha transformación. Es así como el Fondo Monetario Internacional (FMI) recomienda que los gobiernos realicen reformas laborales con el intuito de mejorar la flexibilidad del mercado laboral, reducir la informalidad, combatir el desempleo, mejorar las negociaciones colectivas, promover desarrollo económico con estabilidad fiscal (FMI, 2014).

Obviamente, justifican esos cambios como dirigidos hacia la inclusión al mercado de trabajo, y no a la precarización.

La predicación del FMI se asienta en la lógica del pensamiento económico neoclásico que predica la liberalización de los mercados y la completa eliminación de restricciones a la movilidad de los capitales. Sin embargo, el impacto de dicha receta presenta consecuencias no admitidas en el planteamiento fondomonetarista: precarizan las condiciones de trabajo, facilitan y abaratan los despidos, flexibilizan las jornadas laborales y los salarios, disminuyen el poder de actuación de los sindicatos, entre otras consecuencias.

Eso lo confirma el estudio de Bohoslavsky (2017), al destacar como, siguiendo las directrices del FMI, más de 130 países han realizado cambios en las leyes y normas que regulan el trabajo en los últimos años, sobre todo como respuesta a contextos de crisis económica. Sin embargo, no hay ninguna evidencia empírica de que estas reformas hayan logrado alcanzar los objetivos que las justificaron:

De hecho, las reformas laborales convencionales adoptadas en los últimos años en el marco de políticas de austeridad no parecen haber ayudado a los países a recuperarse ni han permitido reinstaurar un acceso al empleo equivalente al de antes de la crisis. En lugar de ello, han socavado los derechos laborales y otros derechos sociales consagrados en el derecho internacional. (Ídem, p. 22)

Pero, si dicha precarización laboral no logra mejorar los indicadores de trabajo y empleo, ni tampoco asegura la recuperación económica de los países que las implementan, cabe cuestionar: ¿cuál es su importancia en la dinámica de la acumulación capitalista actual? Una primera explicación es que se trata de un mecanismo fundamental en el intento de recuperar la caída de la tasa de ganancia a nivel mundial, verificada desde la crisis de la década de 1970. Sin embargo, también es parte de los cambios verificados en el sistema capitalista en esta etapa de mundialización, que alteró la dinámica de la acumulación y creó nuevos determinantes para la explotación del trabajo. En lo que sigue se hará un breve comentario acerca de esta nueva dinámica, destacando algunas de las características importantes de la misma.

1.2.1 Incremento del trabajo vivo y aumento de la población trabajadora sobrante

La presente etapa del capitalismo verificó un importante aumento de la composición orgánica del capital en todo el mundo, es decir, la creciente incorporación

de máquinas y equipos en los procesos productivos. La consecuencia inmediata de esta inserción es la disminución del contingente de trabajadores empleados en algunas de las industrias más dinámicas.

La sustitución del trabajo vivo por trabajo muerto es evidente en dichos sectores, donde cada vez más la automatización es responsable por tareas antes asignadas a los contingentes obreros. Esa evidencia llevó muchos analistas a considerar que se estaría adentrando a una etapa de disminución del contingente total de trabajadores necesarios a la producción en la economía capitalista (Gorz, 1982; Habermas, 1975)

Ese tipo de análisis, por lo general divulgada por intelectuales de Europa central, considera algunas ramas de la industria y compara el contingente empleado en la producción actual con lo que se verificaba antes, de donde salta por fin la evidencia de la disminución de la fuerza de trabajo vivo. Son varias las limitaciones de ese tipo de análisis. La primera es que ese tipo de asertiva vincula trabajo vivo a la noción de trabajo fabril, o sea, bastaría observar la reducción del segundo para confirmar la hipótesis acerca del primero. Aun así, desconsidera el contingente de fuerza de trabajo subcontratado o tercerizado en esos sectores, y el desplazamiento geográfico de la producción industrial, que ha aumentado significativamente en los últimos años. La segunda limitación es que toma la etapa de una producción específica sin considerar la cadena productiva total de la que ella depende. Así, para el ejemplo de la industria automotriz, habría que verificar las otras etapas de la producción de un automóvil además del ensamble, desde la industria minera, siderúrgica, electrónica, llantera, sistemas de automatización, publicidad, entre otros.

Posiblemente todas estas ramas también han verificado aumento de la mecanización. No obstante, todavía persiste el problema de que la evidencia de la disminución del trabajo vivo se basa en el análisis de ramas específicas o de capitales individuales. Por eso dicha evidencia – de existir – sólo puede ser válida para estos sectores específicos. Más importante es la consideración respecto al contingente total de trabajadores sometidos al conjunto de los capitales – o capital total – pues esto es lo que da la clave para comprender las transformaciones del capitalismo sin caer en la trampa ideológica de menospreciar la importancia del trabajo para el capital.

En este sentido, hay varias evidencias y procesos que atestatan que en la etapa actual del capitalismo aumentó – en vez de disminuir, como se afirma – la cantidad de personas trabajando bajo los designios del capital, lo que también debe incluir el contingente desempleado o sobrante. Detallaremos tres de esas evidencias que nos parecen especialmente relevantes para esta explicación.

La primera de las causas del aumento del contingente de trabajo vivo es la inclusión, en esta etapa histórica, de enormes contingentes de trabajadores oriundos de regiones o países que no se encontraban directamente bajo la lógica del capital. Como destaca Sotelo (2012), la desintegración de la URSS y del bloque socialista generó la oportunidad para que los países hegemónicos de la Unión Europea desplegaran sus procesos de producción a estas “nuevas periferias”, utilizándose de la fuerza de trabajo “diestra y barata” de estos países. Además del este europeo ex-socialista, contribuyeron para la ampliación de la fuerza de trabajo mundial otras regiones como el sudeste asiático, y en particular China. (Ídem, p. 133).

El segundo elemento que explica la ampliación del trabajo asalariado por el capital es el crecimiento del trabajo productivo en todo el mundo, para lo cual ha sido fundamental la transformación de actividades antes improductivas – ahí incluido buena parte de lo que comúnmente se llaman servicios. Esa es una tendencia laboral verificada en la mayoría de los países capitalistas. No se trata simplemente de la disminución de la proporción de los trabajadores fabriles industriales – que como destacado tiene que ver más bien con su desplazamiento geográfico –, sino más bien de la expansión del capital industrial para sectores antes improductivos. Antunes (2018) advierte el crecimiento de ese proletariado de servicios, a partir de la “expansión monumental del *nuevo proletariado de la era digital*, cuyos trabajos, más o menos intermitentes, más o menos constantes, han sido impulsados con las TICs, que conectan, por celulares, las más distintas modalidades de trabajo” (Ídem, p. 30, cursivas del autor, traducción nuestra).

Así, la tendencia actual es que, con el desarrollo de las plataformas digitales, varias categorías de trabajadores improductivos se vuelven productivos: trabajadores autónomos, que desempeñan tareas diversas como las de reparación y mantenimiento del hogar, aseo, meseros, atención a la salud, programación, abogacía; trabajadores que antes se organizaban por corporaciones profesionales – como taxistas y médicos – ahora pueden ser contratadas bajo la intermediación de las aplicaciones con tan sólo la utilización de un teléfono inteligente; hasta profesores ya se puede contratar por esa vía. Dichas aplicaciones son controladas por grandes corporaciones que retienen una cuota del valor del servicio prestado. Algunos de estos trabajos se realizan desde la casa, por internet, de forma intermitente.

Un tercer factor importante para el incremento de la fuerza de trabajo global es también uno de los más antiguos, y consiste en el desplazamiento de las poblaciones rurales hacia los grandes centros urbanos – que Marx (1972a) llama acumulación

originaria – de su mismo país o a otros países más desarrollados, a través de la migración. El despojo violento de comunidades tradicionales en regiones afectadas por conflictos y guerras, y también en regiones que son de interés para el capital por sus recursos naturales, pavimenta el camino para la migración – uno de los grandes signos de la era actual –. Además, la consolidación de una lógica del agronegocio en la producción del campo, altamente mecanizado y controlado por grandes corporaciones, se consolida como un elemento de expulsión lenta de los campesinos, una vez que torna inviable que su producción pueda competir con la productividad alcanzada por la producción industrializada y deteriora sus condiciones de vida.

Se podría agregar también un cuarto elemento que contribuye al incremento del contingente obrero, compuesto por sectores de la población que antes sólo estaban marginalmente integrados al mercado de trabajo y cuya presencia aumentó en las últimas décadas, como la fuerza de trabajo femenina, de los jóvenes, las personas con edad avanzada o las que poseen algún tipo de discapacidad. La inclusión de cada una de estas categorías obedece a lógicas propias: la inserción de la mujer no puede ser desasociada de la lucha feminista por la igualdad de derechos; así como la mayor presencia de personas con discapacidades está asociada a un cambio societario en dirección a la inclusión de lo diverso y cuestionamiento de las nociones de “normalidad”; la inserción laboral temprana de los jóvenes puede tener que ver más bien con el deterioro de las condiciones de vida de sus familias; lo mismo se puede decir de las personas más grandes, aunque también en muchos países eso puede estar vinculado a la desestructuración de los sistemas de jubilación y pensiones.

La incorporación de estos diversos contingentes poblacionales al mercado de trabajo mundial consolidó una superpoblación relativa del ejército de reserva (Marx, 1972a) a una escala nunca antes vista. Obviamente hace con que mucho de ese contingente se encuentre desempleado, o subempleado, y presiona hacia la baja los salarios y las condiciones laborales de los asalariados por el capital, lo que amplía las condiciones de superexplotación de la fuerza de trabajo.

Eso de ninguna forma permite deducir la disminución del trabajo vivo en la etapa actual, sino su aumento, aunque de manera fragmentada y parcializada, con alta rotación, baja sindicalización, el trabajo “por piezas”, como se verá más adelante. Las evidencias empíricas de la proliferación de la precarización laboral remiten a la interrogación acerca de sus posibles causas. Haremos un ejercicio de revisión de algunas tendencias de la

evolución del capital identificadas por Marx que pueden ayudar a aclarar la realidad que se observa hoy día.

1.2.2 Tendencias a la precarización laboral a partir de Marx

En *El Capital*, Marx no emplea el término precarización o precariedad como un concepto, aunque se puede encontrar en las traducciones términos que remitan a tal palabra. Jonna y Foster (2016) sostienen que la noción de precariedad aparece en Marx (y antes en el trabajo de Engels sobre la situación de la clase obrera inglesa) cuando ese está tratando de mensurar el impacto del aumento de la productividad e incremento de la maquinaria sobre la clase trabajadora, y más específicamente en la generación de una superpoblación relativa del ejército industrial de reserva.

Pero igual en ese caso se lo emplea más como un adjetivo para ilustrar las condiciones de la clase trabajadora que como una categoría explicativa. Aunque sí sirve como un parámetro inicial para la discusión, no hay que buscar en el siglo XIX o en la teoría de Marx la connotación del concepto, y tampoco sirve restringirlo a la noción de superpoblación relativa. Lo que se busca es ubicar la discusión actual con relación a las leyes del capitalismo que Marx identificó en su tiempo.

En ese sentido, es importante la distinción que hace Sotelo (2015) entre los conceptos de *precariedad* y *precarización* del trabajo:

El primero es una condición inherente del trabajo asalariado en el capitalismo, mientras que el segundo corresponde a la reposición y actualización del primero y cristaliza leyes, instituciones, normativas y reglamentos laborales y generalmente se consigue tras un período de crisis y mediante reestructuraciones de los procesos de producción y de la organización del trabajo. (Ídem, p.114)

En el presente trabajo, la atención estará direccionada al segundo elemento destacado, la precarización del trabajo como una ofensiva del capital para reestructurar los procesos de trabajo en un período de crisis sistémica.

En primero lugar, hay que señalar que la precarización del trabajo ocurre debido al cambio en la composición orgánica del capital, que según Marx (1972a) es la proporción entre capital constante o valor de los medios de producción y capital variable o valor de la fuerza de trabajo. La inserción de nuevas tecnologías en la producción lleva a un incremento sustancial en la productividad del trabajo, que es el mecanismo principal que impulsa la acumulación capitalista. Como resultado de la creciente productividad,

ocurre una disminución de la masa de trabajo en relación con la masa de medios de producción que ella pone a funcionar (composición técnica del capital). En otras palabras, cuanto mayor la cantidad de máquinas operando en la producción, menor será la cantidad de trabajadores necesarios para esa producción, en términos relativos. Marx aclara, sin embargo, que eso no significa que el número absoluto de trabajadores disminuya con ese cambio en la composición técnica:

Es cierto que al crecer el capital total crece también el capital variable, y por tanto la fuerza de trabajo absorbida por él, pero en una proporción constantemente decreciente. [...] Ahora, para absorber un determinado número adicional de obreros y aun para conservar en sus puestos, se requiere una acumulación cada vez más acelerada del capital total. (Marx, 1972a, p. 533)

Ante el aumento de la composición orgánica del capital, el gran desafío que se pone a la reproducción del sistema es que necesita ampliar constantemente los espacios de valorización. Para que eso ocurra son necesarias alzas constantes en las tasas de crecimiento de la economía mundial, algo que no se verifica desde la crisis de la década de 1970. Como consecuencia, se genera una condición de desempleo a gran escala, lo que lleva al ensanchamiento de la superpoblación relativa del ejército de reserva.

El segundo aspecto importante a recuperar de Marx es que el aumento de la productividad media del trabajo crea la condición necesaria para promover cada vez más la subsunción real del trabajo al capital. El capital se apropia gradualmente del proceso de trabajo hasta someterlo enteramente a su dinámica, transformando el trabajador en un simple apéndice de la maquinaria. En la famosa metáfora de Marx, es el trabajo muerto que como un vampiro, revive chupando trabajo vivo para producir capital (Marx, 1972a, p. 179).

Lo fundamental de la noción de subsunción es destacar el elemento de poder en la relación trabajador-máquina (o trabajo-tecnología), una vez que lo central del planteamiento está no en destacar el hecho de que el trabajador esté operando una determinada masa de medios de producción, sino que son los medios de producción que dictan el ritmo del trabajador y absorbe su trabajo vivo. La supeditación del trabajo es condición fundamental para la creación de plusvalía y es un factor fundamental también para comprender las dificultades que encuentran los trabajadores para resistir al aumento de la precariedad a que son sometidos.

El desarrollo de la fuerza productiva del trabajo es impulsado por la competencia entre capitales en búsqueda de obtener ganancias extraordinarias. Si la mayor productividad alcanza los sectores productores de medios de consumo de la clase obrera,

también resulta en una reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir el valor de la fuerza de trabajo, elevando la tasa de plusvalía relativa. Sin embargo, como apunta Marx, la magnitud de valor varía en razón inversa al aumento de la fuerza productiva, o sea, contradictoriamente el resultado de la mayor productividad es que el monto de plusvalía producida se torna proporcionalmente inferior al total de capital utilizado para generarla.

Esa contradicción es lo que Marx identifica como ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, resultante del aumento de la composición del capital descrita anteriormente. Consiste en una reducción de los beneficios extraídos del trabajo debido a la proporción de trabajo vivo cada vez menor en relación al trabajo muerto. Así, la mecanización de la producción, que a los capitales individuales permite ganancias extraordinarias, genera una reducción de las ganancias al conjunto del sistema capitalista. El capital busca contrarrestar esa tendencia, según Marx, a través de variados mecanismos que aumentan la tasa de plusvalía o reducen la composición orgánica del capital. (Marx, 1972c, p.214).

El aumento de la plusvalía puede ocurrir a través del mayor grado de explotación (plusvalía absoluta, aumento o intensificación de la jornada), de la reducción del salario por debajo de su valor, y por el aumento de la superpoblación relativa o ejército de reserva. La reducción de la composición orgánica del capital puede ocurrir a través de la depreciación del capital constante, abaratamiento de materias primas, aumento del capital por acciones. (Marx, 1972c)

La suma de los tres elementos retirados del planteamiento de Marx – cambio en la composición orgánica del capital, profundización de la subsunción del trabajo al capital y los mecanismos de compensación de la caída de la tasa de ganancia –, están en la base de las transformaciones del mundo del trabajo en las últimas décadas. El proceso de precarización, tal como aquí se está planteando, tiene que ver con la lógica de operación generada por esas tres dimensiones, y representa una especie de respuesta del capital a sus propias contradicciones.

La materialización de tales tendencias puede ser observada en la proliferación de reformas en las leyes laborales que dan estatuto constitucional a formas de trabajo que pueden ser descritas como precarias o atípicas. En esos momentos, se suele asociar esa ofensiva del capital como un aumento de la explotación del trabajo, lo que es correcto, pero no raro se la describe como si se tratara de una superexplotación del trabajo. Ahí hay un problema teórico importante, pues hay quienes tratan la superexplotación simplemente

como una variante cuantitativa para describir la explotación, y por otro lado está la definición de la superexplotación de la fuerza de trabajo como una categoría analítica para explicar un mecanismo estructural de las formaciones económicas dependientes. Como será visto posteriormente, la utilización del término en uno u otro caso tiene implicaciones teóricas importantes.

Sin embargo, en el apartado que sigue se dará espacio a presentar la discusión sobre las distintas formas en que el aumento de la precariedad ha sido interpretado en la literatura que trata el tema de las transformaciones del mundo del trabajo.

1.2.3 Del fenómeno a las aproximaciones teóricas: consideraciones sobre las nociones de precariedad, precariado y precarización

El aumento de la precariedad laboral es una característica fundamental del mundo del trabajo a partir de la década 1970, fenómeno verificado tanto en los países centrales como en las naciones dependientes, aunque ocurre con características particulares en cada lugar. Pero todavía hay mucha confusión cuando se trata de establecer las debidas causas a las cuales obedece tal fenómeno, así como las implicaciones que eso trae para el conjunto de la clase que vive de la venta de su fuerza de trabajo.

En términos empíricos, identificamos lo que se está aquí llamando de **proceso de precarización** del trabajo cuando se observa: 1) el aumento de la incertidumbre y la dificultad para encontrar y permanecer en un empleo; 2) la reducción del tipo de trabajo con alguna estabilidad y la explosión de la rotatividad en los puestos; 3) la amplia difusión de empleos formales tercerizados y subcontratados, de tiempo parcial o por período determinado, así como de formas que mascaran la relación laboral, como la informalidad o el autoempleo (trabajador como persona jurídica); 4) el rendimiento del trabajo cada vez más vinculado a la productividad o desempeño, lo que aumenta la presión y el acoso sobre el trabajador, aumentando el riesgo de enfermedades síquicas y accidentes relacionados al ejercicio del trabajo; 5) la difusión de ambientes de trabajo que violan el ordenamiento legal que se ha producido bajo la vigencia del trabajo asalariado, tornando cada vez más recurrente la vigencia de formas que emulan la esclavitud o la servidumbre.

De partida, las preguntas fundamentales que se puede hacer ante esta descripción de la precarización son: ¿cuál es su origen y a qué tipo de determinaciones obedece? ¿Qué

implicaciones y consecuencias tiene para el capitalismo actual? ¿Cómo eso ha impactado la forma de trabajar y las relaciones sociales mismas que se organizan en función del trabajo? ¿Qué relación guarda la precarización del trabajo con las demás esferas de la vida, a las cuales también se dice que son cada vez más precarias?

La forma como eso ha sido interpretado en términos teóricos ha sido bastante diversa y tiene implicaciones políticas importantes. Como se sabe, los conceptos no son neutrales, y dependiendo de la forma como son utilizados, antes de elucidar la realidad pueden servir más bien para enmascararla o confundir la aprehensión. Por esa razón, hay que analizar también cómo estos conceptos han sido utilizados desde variadas perspectivas.

Es fundamental cuestionar si lo que se está denominando precarización es un fenómeno que no existía antes o si, por el contrario, es sólo una nueva forma de nombrar algo que ya ocurría. Lo más importante no es determinar quién lo ha formulado, una vez que la consolidación de las categorías explicativas sólo alcanza validez cuando pasa a ser reconocida y utilizada por una colectividad de estudiosos, cuando su significado se vuelve objeto de debate. Es, en ese sentido, una creación mucho más colectiva que producto de una inteligencia individual. Eso no desconsidera la importancia del reconocimiento de las contribuciones fundamentales que los varios autores que contribuyen a la temática, sino que las ubica y contextualiza. En lo que sigue, por lo tanto, se hace una breve descripción de la discusión en torno a la formulación del concepto de precarización del trabajo, en sus expresiones más conocidas, con la pretensión de presentar ese debate y ubicar el marco en lo cual se inscribe el presente estudio.

En el presente trabajo, la precarización del trabajo es entendida como un proceso histórico, una nueva etapa de la lucha entre capital y trabajo donde el primero lanza una ofensiva en contra del segundo. Ese cambio empieza en la segunda mitad del siglo XX, más específicamente a partir de la crisis del capitalismo en la década de 1970. Lo esencial aquí es tener presente que la precariedad laboral se inserta en el corazón del sistema y se vuelve en característica fundamental del capitalismo contemporáneo.

El tratamiento teórico que ha recibido la agudización de la precariedad del trabajo ha sido bastante diverso. En lo que sigue reunimos tres principales formas de abordar la precariedad: como un adjetivo descriptivo (precariedad, trabajo precario) de las condiciones de trabajo; como un concepto que designa una clase social, capa o sector de clase (precarizado) en la etapa actual del capitalismo, y como un proceso histórico con temporalidad restricta (proceso de precarización). Lo que se busca con esa revisión no es

clasificar las teorías en esquemas, lo que sería bastante reduccionista, tampoco se hace un análisis profundo del planteamiento de los autores que citamos en ese debate, sino aclarar un punto específico de sus análisis, el empleo conceptual que hacen de la noción precariedad-preariado, para refinar y justificar nuestra opción por la definición de proceso de precarización. Lo importante es identificar la dimensión atribuida al fenómeno por algunas de las conceptualizaciones que buscan abstraer sus características fundamentales,

Referente a la primera forma de describir el fenómeno, la **precariedad** como *un adjetivo* que ilustra el cambio social verificado en la civilización moderna, uno de los más conocidos exponentes es el intelectual polonés Zygmunt Bauman. Para Bauman (2004), la precariedad del trabajo es una parte más de un cambio social de grandes proporciones, donde la vida misma y los vínculos humanos se vuelven frágiles y vulnerables. La precariedad abarcaría el conjunto de la existencia social, característica distintiva de la versión licuada, fluida y desregulada de la modernidad – la modernidad líquida. La falta de garantías, la incertidumbre y la inseguridad serían los signos del tipo de capitalismo liviano y flotante que emerge en esa etapa generando desempleo estructural.

Lo problemático del planteamiento de Bauman no es que utilice el término precariedad para adjetivar esa condición, sino que naturalice una estrategia desplegada por el capital como si fuera un signo más de un cambio civilizatorio inevitable. Eso diluye la centralidad y la determinación que el proceso de precarización del trabajo tiene para el capital, pues el autor la pone en un mismo nivel que los cambios en las formas bajo las cuales las personas se comunican, consumen mercancías, se relacionan con su pareja o con su comunidad, etc. No hay una jerarquía de importancia entre los procesos ni determinantes, todo son efectos. Otro problema de su análisis fenomenológico es que considera secundaria la importancia del trabajo en la “fase líquida” del capitalismo, dejando de ser el fuente principal de ganancias. La realidad parece indicar el contrario de lo que supone el autor: el flujo de capitales y el desplazamiento de grandes industrias y sectores productivos a distintas partes del mundo obedece a la búsqueda incesante de fuerza de trabajo más barata, fuente de ganancias extraordinarias.

La segunda forma de abordar el fenómeno es a través de la utilización de la noción de **preariado**, entendida como una *nueva clase social* o una *nueva capa de clase* que habría emergido en la etapa presente del capitalismo. El más conocido autor a plantear el problema bajo estos términos es el inglés Guy Standing. El surgimiento del precariado como nueva “clase peligrosa” es ubicado por Standing (2014) a partir de la

“transformación global” de la mitad de la década de 1970 en adelante, período en que la economía se ha desintegrado de la sociedad, fragmentando las clases trabajadoras y dando paso al surgimiento del precariado, una nueva clase que tiene relaciones específicas con el Estado: posee menos derechos civiles, culturales, sociales, políticos y económicos. Esta condición más precaria es la razón por la cual el autor la considera como la nueva clase peligrosa, debido a su posible inclinación a apoyar proyectos neofascistas.

Sin repetir el argumento eurocéntrico y apocalíptico de Standing, otros autores, como Ruy Braga y Giovanni Alves, han destacado que el precariado sería una capa de clase trabajadora. La definición de Braga (2012) se refiere al proletariado precarizado, un grupo social que sufre con la posibilidad de exclusión y profundización de la explotación económica. Más específicamente, el precariado sería lo que Marx identifica como superpoblación relativa, la población trabajadora excedente debido al aumento de la productividad que permanece a disposición del capital. De las cuatro formas constantes de la superpoblación descritas por Marx – flotante, latente, intermitente y pauperismo – sólo la última no es parte del precariado concebido por Braga.

Por su turno, Alves (2016) entiende estar en marcha una profunda precarización estructural del trabajo en el siglo XXI, que produce nefastos resultados para la vida de los trabajadores, como el aumento de la presión y de formas de acoso laboral, mayor extrañamiento y padecimiento en función del trabajo. Esta lógica generaría, además, el surgimiento de nuevas capas sociales en el seno del proletariado, como son el “precariado” y el “gerontariado” – uno se refiere a los proletarios jóvenes y el otro a los adultos mayores.

El planteamiento del precariado como una nueva clase, o mismo de una nueva capa de clase del proletariado, no nos convence. En que pese las formulaciones de Braga y Alves, mucho más profundas en términos de ubicar el proceso más amplio en que se inscribe el precariado, considerando la heterogeneidad de la clase trabajadora, al parecer también terminan por darle a la expresión fenoménica una dimensión abstracta que no contribuye para el entendimiento, vale destacar, de ese punto específico de su análisis. Está bien el esfuerzo que hacen de poner énfasis en el ensanchamiento de la superpoblación sobrante – como lo hace Braga – o en la manifestación diferenciada con que la precarización se manifiesta para distintos segmentos de la clase obrera – como lo plantea Alves.

El tema es, ¿qué se gana en términos explicativos con esta conceptualización? El punto de nuestra discordancia de estos dos autores está en su forma de conceptualizar

aspectos particulares de los procesos sociales: en que pese el exitoso esfuerzo de estos autores en señalar esta especificidad, al final acaban utilizando un término que no describe esta peculiaridad. Al contrario, utilizan una derivación del concepto que remete al proceso de precarización a lo cual están sometidos todos los grupos que pertenecen a la clase trabajadora – ahí incluida pero no en exclusiva la juventud urbana con alta escolaridad o la superpoblación sobrante. Y además, utilizar un término ya empleado por otros autores con connotaciones muy distintas y poco críticas – como la de Standing – puede llevar a más confusión teórica.

Por esa razón, en la presente investigación optamos, tomando como referencia los planteamientos de Antunes (1999) y Sotelo (2013), por utilizar la noción de proceso de precarización del trabajo, entendido como la ofensiva del capital desplegada a partir de la crisis estructural del sistema en la década de 1970, y que provoca cambios fundamentales en el proceso de trabajo y en las relaciones laborales, cuyas características, descritas al inicio de esta sección, están dirigidas a cumplir el fin de aumentar la plusvalía extraída y contrarrestar la caída de las tasas de ganancias.

Capítulo 2: Capitalismo dependiente y superexplotación de la fuerza de trabajo en México y Brasil

El sistema capitalista mundial se organiza a partir de una diversidad de Estados nacionales, que presentan diferentes grados de desarrollo de sus fuerzas productivas y, por ende, distinta capacidad de acumulación y de valorización del capital. Esa diferencia es lo que fundamenta la jerarquía del sistema imperialista, donde algunos pocos países ocupan posición dominante o imperialista en relación a los demás, que se encuentran subordinados o dependientes de los primeros. La posición ocupada por cada nación en esa jerarquía determina sus posibilidades de disponer de grados mayores o menores de autonomía y soberanía para definir sus estrategias de desarrollo.

Tratando de explicar la disputa de las grandes potencias económicas por el reparto del mundo a inicios del siglo XX, Lenin (1973) destacaba que los países estaban divididos entonces no sólo entre los que poseían colonias y las colonias propiamente, sino también por “las formas variadas de países dependientes que desde un punto de vista formal, político, gozan de independencia, pero que, en realidad, se hallan envueltos en las redes de la dependencia financiera y diplomática.” (Ídem, p. 192). Lenin citaba a Argentina y Portugal como ejemplos de dichas formas de dependencia que tornaba a estos países eslabones en la cadena de operaciones del capital financiero mundial.

Siguiendo las huellas de la teoría del imperialismo de Lenin, los teóricos de la TMD profundizaron el análisis y desarrollaron una teoría para explicar el funcionamiento de estas formas específicas. La definición elaborada por Ruy Mauro Marini es la que mejor sintetiza el significado atribuido por ellos a esa condición. En sus palabras, la dependencia significa:

una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia. El fruto de la dependencia no puede ser por ende sino más dependencia, y su liquidación supone necesariamente la supresión de las relaciones de producción que ella involucra. (Marini, 1973, p. 18)

Así, de acuerdo con Sotelo (2019), el concepto de dependencia es un “complemento necesario” de la teoría del imperialismo para “dar cuenta de la naturaleza de las formaciones económico-sociales dependientes y subdesarrolladas — como es el caso de América Latina y El Caribe — subordinadas al sistema imperialista-capitalista hegemónico.” (Ídem, p. 100)

Tomando como punto de partida del análisis el funcionamiento de la economía mundial, la TMD trató de formular un instrumental teórico que permite comprender la forma diferenciada que asumen las leyes del capitalismo en la periferia. Uno de los hallazgos más importantes en ese sentido ha sido el planteamiento acerca de la forma particular que asume la explotación del trabajo en estas economías.

Lo que Marini (1973) identificó como superexplotación de la fuerza de trabajo – la combinación entre mecanismos de extracción de plusvalía absoluta y relativa – no consiste en la permanencia de elementos pre capitalistas o en caprichos de las burguesías latinoamericanas, sino que representa la forma particular y diferenciada como la acumulación capitalista opera en distintos espacios. Es decir, la superexplotación de la fuerza de trabajo no es una anomalía de la ley del valor, y su vigencia en los países dependientes es lo que permite que en los países imperialistas la explotación se asiente en niveles que permitan la reproducción de la fuerza de trabajo.

Estos serán los temas tratados en el presente capítulo, enfocando la discusión para las realidades de México y Brasil. El texto presenta tres partes: la primera trata de actualizar el debate acerca de los mecanismos que reproducen la condición dependiente; la segunda sección trata de la evolución del patrón de reproducción de capital en estos dos países; y la tercera revisa la noción de superexplotación de la fuerza de trabajo, retomando sus fundamentos y destacando algunos de los debates que ha generado.

2.1 Antiguos y nuevos condicionantes de la dependencia

Muchas de las formulaciones que reconocían el carácter subdesarrollado o dependiente de las formaciones económico sociales latinoamericanas atribuyeron diferentes causales explicativos para esta condición, así como salidas diversas para su superación. En un esfuerzo de síntesis, estas perspectivas de superación de la dependencia pueden ser agrupadas en cuatro grandes grupos, de acuerdo al tipo de planteamiento y formas de comprensión de la condición específica de estos países que postularon.

La primera clase de respuesta al problema consistía en atribuir el atraso de los países de la región a la temprana constitución de los mismos, en comparación con los países desarrollados. Así, desde esta perspectiva, el tiempo sería la clave para que las naciones subdesarrolladas superaran las etapas inferiores para alcanzar la modernización.

Como destaca Sotelo (2019), el fundamento de esta visión funcionalista estaba en la dicotomía entre sociedad tradicional y sociedad moderna, y autores como Medina Echavarría apuntaban que, para alcanzar la industrialización, bastaba con que los países subdesarrollados *modernizaran su estructura socioeconómica y su sistema político*. Lo impropio de este diagnóstico lo demuestran el conjunto de países latinoamericanos, cuyas estructuras económicas y políticas se caracterizan por la vigencia de las tendencias más modernas del sistema capitalista, pero que operan más bien para mantenerlas en la condición dependiente y no para superarla.

Un segundo tipo de salida al problema del subdesarrollo latinoamericano fue tema de algunos de los mejores planteamientos de la CEPAL a partir de la mitad del siglo XX. Aquí el destaque son las formulaciones de Raúl Prebisch acerca del paradigma centro x periferia y del deterioro de los términos de intercambio, donde los precios de los productos primarios exportados por los países latinoamericanos adoptaban una curva descendente, al paso que los productos industrializados que la región importaba aumentaban. La solución apuntada por la CEPAL, de acuerdo con Osorio (2016), consistía en *fomentar la industrialización* en la región, con lo cual se suponía ser posible la superación del atraso y eliminación de la dependencia regional de la importación de dichas mercancías. Sin embargo, el proceso de industrialización “no sólo no resolvió los viejos problemas de dependencia y subdesarrollo, sino que los proyectó a nuevas dimensiones”, debido a la dificultad de producir bienes intermedios y de capital, que terminaron siendo importados de los países centrales, “lo que implicó elevar la subordinación de la región a los centros imperialistas a nuevos peldaños.” (Ídem, p. 31).

La economía mexicana tal vez sea el principal ejemplo de cómo esa fórmula no fue capaz de llevar a la superación de la dependencia, pues la presencia en su territorio de sectores industriales de punta – en buena medida conformado por maquiladoras controladas por capital extranjero y dirigidas a la exportación hacia Estados Unidos – no ha hecho más que profundizar la dependencia de ese país.

La tercera fórmula para la superación de la condición dependiente tiene origen en el seno de la misma teoría de la dependencia, de su vertiente del enfoque¹². Aquí el

¹² Adrián Sotelo destaca que se conformaron dos vertientes principales en los estudios de la dependencia: la del enfoque y la marxista. La primera, cuyos autores principales fueron Fernando Henrique Cardoso, Enzo Faletto, José Serra, entre otros, se postulaba como un método de aproximación al estudio de la realidad social, y desde el punto de vista político-ideológico fue caracterizada como siendo burguesa-nacionalista y reformista. La segunda, formulada por Ruy Mauro Marini, Vania Bambirra, Theotônio dos Santos, André Gunder Frank y otros, erigía la dependencia como objeto de estudio y postulaba la formulación de una teoría de la dependencia, razón por la cual fue tildada de marxista y revolucionaria. (Sotelo, 2019, p. 61)

diagnóstico de Cardoso y Faletto (1984) señalaba que, en que pese la condición dependiente y las limitaciones estructurales derivadas de la misma, sería posible promover el desarrollo capitalista en Latinoamérica si se aprovechara las oportunidades. El camino a seguir sería la internacionalización de las economías de la región, a través de un modelo de *interdependencia* o de *industrialización asociada*, donde la burguesía nacional y el Estado ceden sectores estratégicos de la economía al capital extranjero, aceptando su condición de subordinación y especializándose en la producción de bienes primarios y productos manufacturados de bajo valor agregado.

Irónicamente, la historia ofreció la oportunidad para que Cardoso pudiera cumplir su predicción cuando se tornó Presidente de Brasil entre 1995-2002, justo en el momento en que se consolidaban las tendencias y los requisitos que el mismo había postulado. Sin embargo, bajo esta fórmula la economía brasileña profundizó aún más su condición de nación dependiente dentro del sistema imperialista mundial.

Finalmente, la cuarta salida para la condición dependiente parte de la imposibilidad de que esta superación pueda ocurrir simplemente a través de la reproducción de los mecanismos de acumulación vigentes, o mediante el desarrollo de las mismas tendencias que han generado la condición dependiente. Y eso no implica que no puede haber desarrollo, crecimiento económico o industrialización en la región. Todo eso es perfectamente viable, pero se dará en conformidad con condicionantes específicos que constituye esa modalidad de capitalismo.

La principal contribución de la TMD consiste justamente en poner sobre la mesa las limitaciones estructurales del tipo de capitalismo posible en las naciones dependientes. Entre ellos: el hecho de que los sectores más dinámicos de estas economías dependen esencialmente de los mercados externos para la realización del valor ahí producido; las transferencias de valor hacia los centros imperialistas a través del intercambio desigual por el tipo de valores de uso que producen; la forma como los capitales que operan internamente compensan esa pérdida de valor mediante la superexplotación de la fuerza de trabajo; la implicación inevitable de esa modalidad de explotación del trabajo, que resulta en salarios que no alcanzan para la reproducción de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, no constituye una demanda vibrante para el mercado interno; la limitación de los mercados internos en los países dependientes que, en que pese su tamaño considerable, poseen márgenes de ampliación muy estrechas, sobre todo en lo referente a las mercancías suntuarias; la insuficiente demanda interna, por su turno, tiene como consecuencia la disociación entre lo que se produce y las necesidades de la población.

Por estas razones, la superación de la dependencia sólo es posible a través de una ruptura con el sistema capitalista que la genera. En las palabras de Marini, “El fruto de la dependencia no puede ser por ende sino más dependencia, y su liquidación supone necesariamente la supresión de las relaciones de producción que ella involucra.” (Marini, 1973, p. 18). Otro importante análisis respecto a estos límites es el que presenta Florestan Fernandes, que al momento de la irrupción del capitalismo monopolista en la región afirmaba que

La industrialización y la prosperidad por fin llegarán, pero traen consigo una forma de articulación económica a las naciones capitalistas hegemónicas y al mercado mundial que jamás podrá ser destruido, mantenidas las actuales condiciones, dentro y a través del capitalismo. (Fernandes, 1974, p. 274, traducción nuestra).

El tiempo transcurrido desde la formulación de estas “salidas” para la superación del subdesarrollo y la dependencia, así como las transformaciones por las que ha pasado el sistema capitalista y las formaciones económico-sociales específicas desde la segunda mitad del siglo XX, permite que se haga una evaluación de dichos postulados e impone la necesidad de reactualizar los diagnósticos bajo los términos actuales.

Lo primero a destacar, en lo referente a los caminos hacia el desarrollo, es que no hay posibilidad de que todos países puedan, bajo la aplicación de tales o cuales fórmulas, alcanzar el estadio del que gozan las naciones desarrolladas. Queda descartada también la idea de que lo que falta a los subdesarrollados es tiempo de maduración o mayores grados de modernización para saltar el umbral que los separa de los desarrollados. No les falta capitalismo a los países dependientes. Son economías modernas, que operan bajo los últimos designios del capital y con tecnología de punta, sobre todo en los sectores exportadores y más dinámicos, en que pese la mayor heterogeneidad que puede ser observada en su conjunto.

Lo que ocurre es que el sistema mundial capitalista, organizado bajo la jerarquía que le impone el imperialismo, está dispuesto de tal manera que el “club” de naciones desarrolladas tiene un cupo absolutamente restricto y limitado. La condición para que nuevos integrantes ocupen una silla en este selecto grupo es que alguno de los que la poseen debe de perderla. Y aunque difícil, el relieve está permitido. Así es como, para citar algún ejemplo, China ha avanzado posiciones en los últimos años en dirección a un mayor protagonismo económico, pero por otro lado otros países pueden haber visto su poderío mermar considerablemente en ese ámbito, como tal vez haya sido el caso de España, Italia o Japón.

Pero lo más importante para la discusión que nos ocupa en ese momento no es identificar quienes han ganado terreno entre los países desarrollados y a costa de quienes, sino los criterios que se actualizan para mantener países como México y Brasil en la condición dependiente. Como destacado antes, muchos creían que la industrialización era lo que los separaba de la condición desarrollada. Estos dos países, sin embargo, fomentaron patrones de reproducción basados en la industria y están entre las naciones periféricas que más han avanzado en la consolidación de importantes parques industriales. No ha sido suficiente para alzarlas a la condición de desarrolladas, sino que ha generado solamente “desarrollo del subdesarrollo”, para utilizar la pertinente definición de un autor (Gunder Frank, 1970).

Entonces, ¿cuáles serían los nuevos determinantes de la dependencia en la etapa actual del capitalismo? Si la industrialización ya no es un elemento exclusivo de las economías imperialistas, ¿qué es lo que sostiene la supremacía ante las naciones subdesarrolladas?

Una pista para elucidar estos interrogantes puede estar en lo que plantea Amin (1999), quién destaca que el contraste entre los centros industrializados y las periferias no industrializadas fue el marco de la polarización de la mundialización controlada en la etapa del capitalismo que va de 1800 a 1950. A partir de entonces, se verificó una transformación cualitativa con los procesos de industrialización de las periferias del Este y del Sur, por lo cual el autor destaca la necesidad de revisar el funcionamiento de la ley del valor. El nuevo marco para su operación estaría en cinco nuevas formas de polarización o monopolios: los financieros, los tecnológicos, el control de recursos del planeta, de los medios de comunicación y de los armamentos de destrucción masiva. (Ídem, p. 150)

Lo que presenta Amin a través de su propuesta de “nuevas polarizaciones” es un esbozo de algunos de los sectores clave de la economía mundializada, cuyo monopolio es exclusivo de los países centrales y de sus capitales transnacionales. Ello expresa, además, una nueva división internacional del trabajo que condiciona la jerarquía de las economías a nivel global.

El análisis de algunas características de la nueva morfología del capital en su etapa mundializada puede ofrecer pistas de cómo se reconfigura la condición de dependencia en América Latina. Los elementos destacados de esa nueva morfología son: 1) las ramas y sectores de la economía que sólo los países imperialistas detentan el control; 2) los sectores industriales más importantes ubicados en la periferia y su posición en las cadenas

globales de valor y; 3) el mercado mundial como ámbito de la realización del ciclo del capital dependiente; 4) los mecanismos que permiten la transferencia del valor producido en los países dependientes hacia las naciones desarrolladas. Estas cuatro características serán tratadas con más detalle en seguida.

2.1.1 La monopolización de sectores clave de la economía mundial por los países imperialistas

La búsqueda incesante de los capitalistas por revolucionar las condiciones técnicas de la producción tiene una explicación lógica: ello permite la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía y, cuando aplicada a las mercancías que son parte de la canasta de consumo obrera, resulta en una disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. Es decir, permite un aumento de la proporción de la jornada laboral destinada a la producción de plusvalía. (Marx, 1972a)

El desarrollo de nuevas tecnologías y su inserción en el proceso productivo asegura ganancias extraordinarias¹³ y ventajas comparativas para los capitales y los países que los desenvuelven o se apropian de la innovación. Por esa razón, históricamente los países imperialistas son los que controlan la cadena de investigación científica y tecnológica, invirtiendo en ese ámbito sumas muy superiores a los demás y apropiándose del conocimiento generado.

La comprensión de las diferentes posiciones ocupadas por cada país en el sistema imperialista pasa, por lo tanto, por la consideración de los ejes clave de la industria mundial en la etapa presente. En esta dirección, vale la pena observar como los apologistas del mercado comprenden las nuevas transformaciones científico-tecnológicas que se están insertando en los procesos productivos.

Un término que ha ganado terreno en los últimos años para referirse a estos cambios es el debate en torno a la llamada “Cuarta Revolución Industrial”. Entre los apologistas de esa idea está uno de los fundadores del Foro Económico Mundial, el economista alemán Klaus Schwab. En su planteamiento del nuevo paradigma capitalista,

¹³ Las tecnologías sólo aseguran ganancias extraordinarias, de acuerdo con Marx, cuando el capitalista que la desarrolla es el único en aplicar el perfeccionamiento técnico. La misma desaparece cuando la innovación es generalizada y pasa a ser aplicada por los demás capitalistas que actúan en la misma rama industrial. (Marx, 1972a, p. 256)

Schwab (2013) identifica algunas de las tendencias de esa revolución tecnológica que cambiarán los sistemas de producción y consumo, de transporte y de comunicación. El autor divide las innovaciones en tres grupos principales:

- a) *Innovaciones físicas*: aquí se encuentran el desarrollo de vehículos autónomos (camiones, barcos, aviones, drones) controlados únicamente por sensores e inteligencia artificial; la impresión 3D que promete producir bienes manufacturados de manera más fácil y personalizada que la producción en serie, e incluye desde piezas para la industria automotriz y aeroespacial, edificios, implantes médicos e incluso células y órganos humanos; robótica avanzada, aplicada a tareas que van desde la agricultura de precisión, enfermería y tareas del hogar; nuevos materiales – o nano materiales – que son menores, más resistentes y mejor conductores de calor y electricidad que los convencionales.
- b) *Innovaciones digitales*: reúne una serie de plataformas y tecnologías que conecta por internet las personas a productos y servicios tan diversos como el transporte de personas (ejemplo: Uber), hacer compras, lavar ropa, rentar un alojamiento, contratar reparaciones para el hogar, hacer transacciones financieras, registros de propiedad o de nacimiento, entre otros;
- c) *Innovaciones biológicas*: el desarrollo de la biotecnología y secuenciación genética permite cambiar el ADN para modificar animales, plantas y seres humanos, y que se aplica tanto a la medicina como a la producción agrícola; se podría diseñar plantas para lograr productos fármacos o animales para conseguir órganos para trasplante humano. (Schwab, 2013)

El planteamiento de Schwab evidentemente está plagado por el optimismo y por el fetiche de la producción de ciencia y tecnología bajo la óptica del capitalismo, así como de sus impactos en la naturaleza y en la sociedad, algo que no debe de sorprender en se tratando de un vocero del Foro Económico Mundial. Sin embargo, lo que interesa de esa descripción está en los elementos que nos puede ofrecer para la identificación de algunos de los sectores de punta de la economía mundial.

Nos parece evidente que en la etapa presente y en el futuro cercano jugarán un rol fundamental en la producción y apropiación del valor las industrias química, farmacéutica, de biotecnología, de maquinaria avanzada y robótica, de comunicaciones,

de plataformas que controlan una infinidad de servicios como transacciones financieras, transporte, alimentación, vestido, entretenimiento, entre otros.

Ahora bien, tan importante como ubicar estas tendencias y los sectores de punta de la economía capitalista actual lo es identificar bajo el control de cuales países o capitales se encuentran las mismas. Esa información puede ofrecer respuestas centrales para explicar la distancia entre las economías centrales o imperialistas y las periféricas o dependientes día. Una primera evidencia de ello está en cómo se desarrolla la producción de aquellas nuevas tecnologías destacadas.

De acuerdo con Delgado, Chávez y Rodríguez (2016), los sistemas de innovación científica y tecnológica han pasado en la etapa neoliberal por una profunda reestructuración en escala global, encabezada por los Estados Unidos y las corporaciones multinacionales. Eso implicó una mayor internacionalización y fragmentación de las actividades de investigación y desarrollo, dando paso a la creación de redes de innovación que involucran actores diversos y que permite a las corporaciones controlar la agenda de investigación, así como apropiarse de sus resultados.

En ese contexto, las plataformas de innovación de los países periféricos acaban operando como extensiones de aquellas instauradas en los países centrales. Otro aspecto fundamental es la importancia de la migración de trabajadores altamente calificados de los países periféricos para laborar en los grandes centros de investigación y desarrollo de los países centrales. Gracias a ello, paradójicamente, en el año de 2014 un total de 93% de las patentes fueron otorgadas a corporaciones multinacionales (la mitad de ellas eran estadounidenses), sin embargo 51% de los inventores eran de origen extranjero, provenientes de países periféricos. (Ídem, p. 160)

En que pese el gran desempeño de inventores provenientes de la periferia, la participación de sus países de origen en los registros de patentes es ínfimo. Considerando el total de solicitudes de patentes verificadas entre 1996 y 2010, los datos demuestran que

Estados Unidos despunta como la primera potencia capitalista del mundo en materia de innovación, al concentrar 28% de la totalidad de patentes gestionadas. Al considerar al total de países de la OECD – sin incluir a México, Chile y Turquía – se aprecia que conjuntamente concentran el 90% de las solicitudes mundiales de patentes, lo que revela que la propiedad intelectual continúa figurando como un rasgo distintivo del llamado mundo desarrollado. Y resulta igualmente destacable, aunque en sentido opuesto, el extremadamente bajo nivel de participación de América Latina y el Caribe en la generación de patentes, cuyo aporte al cúmulo global de solicitudes consignadas fue de apenas el 0.7%. (Delgado, Chávez y Rodríguez, 2016, p. 158).

Esa evidencia demuestra claramente que la disparidad verificada en la producción de ciencia y tecnología entre países centrales y periféricos no resulta, como suelen justificar las narrativas conformistas, de la falta de trabajadores calificados en los países dependientes. Estos existen y en gran cantidad. Sin embargo, la división internacional del trabajo no les ofrece oportunidad de desempeñar esa labor especializada en sus respectivos países, debido al hecho de que la estructura científica está concentrada en naciones desarrolladas y bajo el control de grandes corporaciones. Sólo como fuerza de trabajo migrante calificada y sometida al capital pueden ejercer el conocimiento adquirido, en general, en universidades públicas de sus países de origen.

La conclusión es que los sectores que requieren mayor inversión en desarrollo de ciencia y tecnología consisten en nichos exclusivos del mercado controlados por capitales monopolistas de los países desarrollados, que poseen capacidad para invertir en ello sumas importantes de dinero, y que luego acaban por detener el control de las patentes y de los royalties advenidos de la venta de las nuevas tecnologías.

Los ejes principales de la economía brasileña en la etapa actual se destinan a la producción de materias primas y alimentos y, como se verá en el capítulo referente al patrón de reproducción del capital en Brasil, han verificado un gran incremento de maquinaria y tecnología – sobre todo en las industrias extractivas y agroindustrias – en las últimas décadas. Sin embargo, eso se dio básicamente con tecnología importada. El aumento de la explotación de petróleo crudo en aguas profundas, por ejemplo, depende de la importación de las plataformas marítimas de China, en que pese el esfuerzo reciente de Petrobras para aumentar su protagonismo en la cadena industrial del petróleo; la tecnificación de la producción agrícola aumentó la producción y la productividad del sector, con base a la importación de semillas transgénicas y plaguicidas de Estados Unidos y Alemania. Estos son algunos ejemplos de cómo los sectores más dinámicos de la economía brasileña dependen de tecnología importada para su funcionamiento.

En México se verifica algo parecido: los sectores clave de la economía son los que se dedican a la producción industrial. Sin embargo, son ramas controladas mayormente por capitales estadounidenses que ensamblan partes importadas de otros países para luego exportar el producto acabado a Estados Unidos. Eso quiere decir que sólo se benefician del trabajo barato en las etapas más intensas en fuerza de trabajo, pero que no poseen efecto multiplicador para el conjunto de la economía.

El control de los sectores más dinámicos de la economía por un puñado de capitales transnacionales está directamente entrelazado con la conformación de las cadenas globales de valor en las últimas décadas, como se verá en seguida.

2.1.2 La inserción de ambos países en la nueva división internacional del trabajo

La nueva división internacional del trabajo, que muchas veces se describe como las cadenas globales de valor, resulta del proceso de centralización y monopolización del capital en la etapa actual del sistema capitalista. Como resultado, lo que se verificó fue la deslocalización de importantes industrias, anteriormente ubicadas en países desarrollados, que montaron sus parques productivos en diversas partes del mundo en búsqueda de aprovechar la oferta de fuerza de trabajo barata que ofrecen los países periféricos, como los de Asia y de América Latina.

Para el despliegue del poder monopolista de dichas compañías para el conjunto de la economía capitalista también contribuyó la reestructuración productiva, que se verificó a partir de la década de 1970 – como destacado en el capítulo anterior. En uno de sus últimos escritos, Marini (1996) destacaba como los avances tecnológicos permitían una mayor estandarización y homogeneización en tanto a equipos y métodos de producción, lo que permitía eliminar las barreras impuestas por los Estados nacionales a la libre reproducción del capital. El autor alertaba para el riesgo de que, bajo la nueva división internacional del trabajo resultante de este proceso, los países latinoamericanos podrían volver a la condición de suministro de productos primarios a los centros desarrollados, tal como ocurría en el siglo XIX. (Ídem, p. 61)

De hecho, esta mayor uniformidad en los procesos productivos posibilitó a las grandes industrias, entonces ubicadas en los países desarrollados, trasladar sus plantas productivas a las naciones periféricas, en búsqueda de aprovechar la remuneración más baja de la fuerza de trabajo, la oferta abundante de trabajadores/as que ahí se encuentra, aparte de que por lo general la organización sindical ahí también era más débil en comparación con los países centrales.

Ocuparon un papel central en ese proceso los países asiáticos, especialmente China, Corea del Sur, Taiwán, Singapur y otros, que recibieron las plantas industriales – o parte de ellas – de las grandes compañías occidentales en búsqueda de las ganancias

extraordinarias que la región asiática ofrecía. Este proceso, sin embargo, no transformó los “tigres asiáticos” – cómo se los llamaba en aquel momento – en economías industriales integradas, una vez que las corporaciones se utilizaron de la tercerización de sus actividades a diversos países, sin concentrar el conjunto de la producción en un solo país.

El impacto de ese cambio productivo ha sido sobremanera importante para los países latinoamericanos, que vieron la creciente pérdida de la dinámica industrial en sus economías a partir de las décadas de 1980-1990. Como lo destaca Katz (2014), la mundialización neoliberal hizo con que la economía de la región se centrara otra vez en la producción y exportación de productos agrícolas, minerales y servicios, en detrimento del desarrollo industrial:

El peso del sector secundario en el PIB latinoamericano descendió del 12,7% (1970-74) al 6,4% (2002-06) y la brecha con la industria asiática se ha ensanchado en producción, productividad, tecnología, registro de patentes y gastos en Inversión y Desarrollo. Este retroceso es frecuentemente identificado con la “reprimarización” de la economía latinoamericana. Pero la industria no desaparece y más acertado es señalar su readaptación a un nuevo ciclo reproductivo dependiente. (Katz, 2014, p. 58).

Tanto Brasil como México, las dos economías que más habían profundizado su desarrollo durante la etapa de vigencia del patrón de reproducción industrial, sufrieron con los impactos de dicho proceso de deslocalización productiva, en que pese la manera específica con que cada cual lo hizo.

Para el caso brasileño, el diagnóstico de Marini y las evidencias presentadas por Katz le caben perfectamente. Desde el inicio de la década de 1990, la economía del país sudamericano verificó una pérdida importante de su sector industrial, tanto en lo que se refiere a la participación del PIB como en proporción de las exportaciones. En su lugar, ganó fuerza el agronegocio bajo el modelo de mono producción para la exportación de productos como soja, carnes, azúcar, maíz y café, que conjuntamente con los minerales y celulosas, concentran el grueso del valor de las exportaciones brasileñas actualmente – como se verá detalladamente en el capítulo 5 de este trabajo.

El trayecto de México en esa etapa fue distinto, presentando un camino propio de inserción, pero que no niega aquellas tendencias anteriormente destacadas para los países latinoamericanos. El patrón de reproducción neoliberal también provocó una reconfiguración productiva¹⁴ en México, que vio la participación de la industria caer de

¹⁴ En que pese la eventual – aunque discutible – verificación de la disminución de la industrial fabril clásica, lo que se evidenció en la etapa reciente es una expansión del capital industrial hacia otros sectores de la

32% del PIB entre 1960-80 a 26% en el período de 1994-2007. Por otro lado, se observó el desarrollo exponencial de las industrias maquiladoras en ese país, que funcionan en zonas especiales del país y su producción se destina principalmente a la exportación (Sotelo, 2014). El grueso de la producción maquiladora – donde se destacan el ensamble de automóviles, productos eléctricos, aparatos electrónicos como celulares y pantallas, textiles y otros – consiste en el ensamble de partes importadas de otros países y cuyo producto final se destina a la exportación, esencialmente para el mercado estadounidense. Es decir, consiste en un tipo de industria que no está integrada al conjunto y a la dinámica de la economía mexicana, y todavía menos de las necesidades de su población. Las especificidades del patrón de reproducción del capital mexicano están descritas en el capítulo 3 de esta investigación.

2.1.3 Ciclo del capital y dependencia de los mercados externos

Estas transformaciones en la estructura productiva de México y Brasil en la etapa mundializada del capital resultaron en una situación donde ambos países, en que pese los diferentes valores de uso en que se especializaron, profundizaron su dependencia del mercado mundial para la realización de la producción interna. O sea, cada vez más el ciclo del capital de estos países depende de las esferas de circulación exteriores para asegurar la venta de sus principales productos, y cualquier variación en la demanda internacional o de los precios afecta su dinámica y genera desaceleración o crisis económica.

Así fue con México tras la crisis mundial verificada a partir de 2007 y que afectó inicialmente a Estados Unidos y los países más desarrollados. Luego, la desaceleración de la economía estadounidense redundó en una disminución del ritmo de las importaciones del vecino mexicano, y por ende transfirió la crisis también para este país. En ese mismo

economía, que avanza en el dominio de la producción agrícola y también en el sector de servicios. Marx define como capital industrial aquel que asume las diversas formas durante su ciclo de valorización (ya sea como capital dinero o capital mercancía en la esfera de la circulación, y también como capital productivo en la esfera de la producción), lo que supone que todas las ramas productivas que operan estas diferentes etapas del circuito de valorización son expresiones del capital industrial. Esa tendencia fue identificada por Marx en su momento: “la tendencia del régimen capitalista es la de ir convirtiendo toda la producción, dentro de lo posible, en producción de mercancías; el medio principal de que se vale para ello consiste, precisamente en incorporarlas de este modo a su proceso circulatorio. La producción de mercancías, al llegar su fase de desarrollo, es la producción capitalista de mercancías. La intervención del capital industrial estimula en todas partes esta transformación, que lleva aparejada la de todos los productores directos en obreros asalariados.” (Marx, 1972b, p. 99)

momento, la economía brasileña sufrió un impacto mucho menos significativo debido a que su ciclo del capital dependía más de lo que ocurría en China. Efectivamente la crisis llegó en Brasil a inicios de la segunda década del siglo, cuando se verificó una caída de los precios de las *commodities* y una disminución de la demanda china. De maneras distintas, por lo tanto, ambos países demostraron la vulnerabilidad externa a que están sometidos.

La razón de esta debilidad, de acuerdo con Marini (1973), está en la existencia de una separación entre los dos momentos fundamentales del ciclo del capital, el de la producción y el de la circulación, lo que implica que lo producido por los ejes más dinámicos de las economías latinoamericanas no depende del mercado interno para su realización, pues la circulación se efectúa esencialmente en el ámbito externo. Eso crea la posibilidad de que los trabajadores en la economía dependiente puedan ser superexplotados, una vez que

el consumo individual del trabajador no interfiere en la realización del producto, aunque sí determine la cuota de plusvalía. En consecuencia, la tendencia natural del sistema será la de explotar al máximo la fuerza de trabajo del obrero, sin preocuparse de crear las condiciones para que éste la reponga, siempre y cuando se le pueda reemplazar mediante la incorporación de nuevos brazos al proceso productivo. Lo dramático para la población trabajadora de América Latina es que este supuesto se cumplió ampliamente: la existencia de reservas de mano de obra indígena (como en México) o los flujos migratorios derivados del desplazamiento de mano de obra europea, provocado por el progreso tecnológico (como en Sudamérica), permitieron aumentar constantemente la masa trabajadora, hasta principios de este siglo. Su resultado ha sido el de abrir libre curso a la compresión del consumo individual del obrero y, por tanto, a la superexplotación del trabajo. (Marini, 1973, p. 52)

La situación descrita por Marini no sólo se aplica al patrón de reproducción exportador de materias primas y alimentos, pues el problema no fue erradicado con la industrialización de estas economías. La actividad manufacturera reproducía esa misma lógica, una vez que los frutos de su producción se mantenían en la órbita del consumo suntuario, inaccesible para la gran mayoría de los trabajadores. La superexplotación de la fuerza de trabajo limitaba la posibilidad de crear un consumo masivo de mercancías como se había verificado en los países desarrollados, el poder adquisitivo del salario en la economía dependiente no alcanzaba para tornar, por ejemplo, un automóvil en un bien salario obrero. Luego, ante las dificultades de ampliar el mercado interno, las industrias tuvieron que buscar mercados externos para permitir la realización y concluir el ciclo de valorización del capital ahí invertido.

La transición, a partir del período neoliberal, hacia un patrón de reproducción de capital basado en la especialización productiva para exportación, sobre todo de productos primarios, sólo profundizó el problema. En gran medida, eso se debió a la reducción del peso de la industria en las economías dependientes, cuyos puestos de trabajo son los que proporcionan mejores ingresos y condiciones de consumo para sus empleados. En Brasil lo que se verificó fue una desindustrialización y desnacionalización de la economía, al paso que en México la regresión industrial vino acompañada por un aumento de las industrias maquiladoras, que se caracterizan por el carácter transnacional y la búsqueda incesante por bajos salarios.

En contrapartida, el crecimiento del sector de servicios – con los bajos salarios y alta rotatividad de la fuerza de trabajo que lo caracteriza – no trajo perspectivas de mejora en el poder adquisitivo de la población de estos países dependientes, reiterando nuevamente el problema de la miseria y desigualdad social que son las consecuencias inevitables del ciclo del capital específico de estas economías.

En Brasil, durante los gobiernos petistas de Lula y Dilma Rousseff, se verificó un aumento del poder adquisitivo de los trabajadores, para lo cual fueron importantes medidas adoptadas por el gobierno como la política de aumento salarial, el abaratamiento del crédito al consumo ofrecido por bancos públicos y los programas de distribución de renta. En que pese la importancia de dichas medidas gubernamentales, el factor clave para el aumento del poder de compra fue la retomada del crecimiento económico durante la segunda mitad de la década de 2000, para lo cual ha sido determinante la valorización internacional de las materias primas y la generación de divisas por estos sectores exportadores de la economía brasileña.

No obstante, estos resultados positivos fueron utilizados por los gobiernos petistas y sus publicistas para difundir la tesis de que en Brasil más de 35 millones de personas habían emergido a la “nueva clase media”, que correspondía al inicio de la segunda década del siglo XXI a aproximadamente 52% de la población brasileña – o 104 millones de personas.¹⁵ Esta idea pasó a ser difundida ampliamente en las disputas electorales que el PT disputaba, pero sufrió críticas de los propios intelectuales orgánicos del partido. Pochmann (2014) reconoce que se generó un innegable ascenso social en ese período, resultado del crecimiento de la participación de los salarios en la renta nacional,

¹⁵ Estos datos fueron divulgados en 2012 por la Secretaria de Asuntos Estratégicos de la Presidencia de la República en el documento “A nova classe média: desafios que representa para a formulação de políticas públicas”. Disponible en: < <https://issuu.com/sae.pr/docs/novaclassemedia> > acceso en 03 mayo de 2019.

ampliación de la oferta de empleo y mayor formalización del trabajo, elevación de la renta *per capita*, caída de la pobreza absoluta, pero advierte que eso nos fue suficiente para sostener la configuración de una nueva clase media.

En efecto, las experiencias de gobiernos de conciliación de intereses de clase, como la que representó el PT en sus 13 años ocupando la silla presidencial en Brasil, no cuestionaron las bases que estructuran la economía exportadora de productos primarios. Más bien las reforzaron, a través de una alianza política con partidos políticos tradicionales y sectores económicos clave en ese modelo. Y debido a la coyuntura favorable, fue posible incluso darle algún aliento a la industria y al consumo popular (Perondi, 2011). No obstante, apenas se manifestó el cambio de rumbo en la coyuntura internacional, el pacto conciliador se volvió impracticable, la crisis económica acentuó la regresión industrial, impuso la agenda de austeridad, y el poder adquisitivo de los trabajadores observó rápida regresión.

Ese intento reciente de Brasil en aumentar el consumo popular es ilustrativo para demostrar las limitaciones estructurales de una economía basada en la superexplotación de la fuerza de trabajo. Es evidente que hay un mercado consumidor considerable en Brasil – debido al tamaño de su población –, así como ramas de la industria que producen exclusivamente para atender a esta demanda interna. Hay, sin embargo, una división importante entre lo que pueden consumir las élites y lo que pueden consumir los demás segmentos populares. Además, hay poca margen para aumentar ese consumo interno, debido a los bajos niveles de ingreso de la población. El tema es que eso no es un problema para los capitales que controlan los sectores clave de la economía, una vez que su mercado está en el extranjero. A los productores de soja o de fierro no les importa las carencias alimentares de sus trabajadores, lo que importa es explotares al máximo para aumentar las ganancias cuando sus mercancías sean vendidas para mercados chinos o europeos. Le es indiferente que eso termine por reprimir las posibilidades de consumo.

En México la situación no es mejor, en que pese el ciclo del capital poseer características propias en cada país, y el mercado interno no representa un factor fundamental para las ramas manufactureras instaladas en ese país. A las maquiladoras que fabrican aparatos electrónicos o equipos de sonido les caería bien que hubiera mecanismos para que los mexicanos pudieran consumir masivamente sus productos. Las industrias automotrices instaladas en México, cuando bajan los índices de exportaciones a Estados Unidos se debaten para encontrar posibles nuevos mercados para sus coches, pero ni se habla de mercado interno. ¿Por qué eso ocurre? ¿Tendrán algún prejuicio hacia

los mexicanos? Evidentemente no se trata de eso. Estas empresas saben que sólo algunos sectores de la población con mejores ingresos tendrán la posibilidad de acceder a este consumo. Y obviamente ellas no están dispuestas a subir los sueldos para contribuir con ese proceso, prefieren pagarles salarios que no alcanzan ni para la canasta básica – como se verá más adelante – pues ahí tienen una fuente de ganancia extraordinaria que se concretizará cuando estas mercancías sean consumidas en territorio estadounidense.

2.1.4 Mecanismos de transferencia de valor hacia los países centrales

Si una determinada clase de producto sólo puede ser producida por algunos países o empresas monopólicas, resulta que los precios de estas mercancías pueden ser fijados por sus vendedores por encima de su valor de producción. Al paso que los valores de uso básicos, como alimentos y materias primas, cuya producción no consiste en exclusividad de un país específico, su precio puede suele ser fijado por los mercados por el valor gasto para producirlos o incluso por debajo de ese valor – sobre todo en esa etapa donde los mercados financieros establecen los precios de las commodities a futuro, o sea, antes que sean producidos. Al intercambiarse estas dos clases distintas de mercancías, por lo tanto, se verifica una diferencia de valor en favor del primero, es decir, se hace un cambio de mercancías con mayores cantidades de trabajo por otras que encierran una menor cantidad de trabajo en su producción.

A esta diferencia la teoría cepalina llamó de deterioro de los términos de intercambio, con la cual se demostraba la existencia de una modalidad de transferencia de valor de los países periféricos – que producían productos primarios – a los del centro, que exportaban productos industrializados. En los escritos de Raúl Prebisch se evidencia que a mediano y largo plazo – y especialmente en períodos de recesión económica – hay una tendencia a la caída de los precios de las materias primas frente a los bienes industrializados. (Osorio, 2009)

Siguiendo las huellas de Prebisch, Marini (1973) nombró como intercambio desigual esa transferencia de valor de los países dependientes hacia los países centrales, pues permite que las naciones que monopolicen determinados bienes manufacturados puedan eludir la ley de valor y vender sus productos a precios superiores a su valor, implicando que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor

producido a las primeras. Ante esta situación, según este autor, los países dependientes acababan desarrollando un mecanismo de compensación, que consiste en aumentar el valor realizado a través de la superexplotación de la fuerza de trabajo.

Como visto anteriormente, en la etapa actual del capitalismo se insertan nuevas tecnologías en la producción y en la sociedad, y con ello se crean nuevos tipos de valores de uso que consisten en monopolios de las naciones imperialistas. El intercambio desigual no se basa solamente en la diferencia entre bienes primarios y manufacturas, ahora también puede encontrarse entre bienes industrializados básicos y productos de tecnología avanzada producidos con los mismos; o entre cereales como el maíz y los royalties pagados por las semillas transgénicas, plaguicidas y *softwares* utilizados para su producción.

No obstante, el intercambio de productos de distinta categoría no consiste en la única forma de impulsar la transferencia de valor de los países dependientes hacia los centrales. De acuerdo con Osorio (2009), en las relaciones comerciales y financieras entre países centrales y dependientes existe una serie de mecanismos que permiten la transferencia de valor, que se modifican y que asumen preeminencia sobre otros en cada momento histórico:

Entre esos mecanismos podemos mencionar la fijación de tasas de interés internacionales; transferencias por pago de intereses sobre la deuda externa; imposición de precios por gozar de condiciones monopólicas, sea en productos industriales, conocimientos, etcétera; mecanismos de subvención de precios para provocar la quiebra de productores en la periferia y posterior alza de precios en el centro; remisión de ganancias desde plantas subedes ubicadas en países dependientes a las casas matrices ubicadas en el centro imperial, etcétera. (Ídem, p. 108)

Las grandes corporaciones transnacionales que actúan en las naciones dependientes envían anualmente vultuosas sumas de valor con las remesas de utilidades de sus filiales hacia sus matrices en el extranjero. Este mecanismo ocurre periódicamente pero es especialmente importante en períodos de crisis, donde las empresas extranjeras dejan de reinvertir las utilidades en el lugar donde el capital se generó y se los envían a sus sedes.

En el año de 2008, por ejemplo, durante la última crisis económica mundial, las empresas de capital extranjero operando en México pasaron a enviar cantidades cada vez mayores de utilidades a sus matrices, alcanzando la cifra 2,3 mil millones de dólares tan

sólo entre enero-septiembre de 2008, y provocando un desplome de 95% en las utilidades reinvertidas en México¹⁶.

En Brasil, a partir de los efectos de dicha crisis, el gobierno pasó a ofrecer variados tipos de exenciones fiscales y reducción de impuestos a las grandes empresas, sobre todo en el sector industrial, con el objetivo de que estas aumentaran el nivel de empleo e invirtieran en la economía doméstica. Sin embargo, el resultado ha sido bastante distinto de lo esperado. El sector automovilístico, por ejemplo, dominado por las grandes empresas globales, recibió 11,3 mil millones de reales en exenciones entre 2008 y 2011, además de préstamos del banco público BNDES en un monto de 4,1 mil millones de reales para inversión; a la vez, dichas empresas enviaron al exterior 38,1 mil millones de reales y reinvirtieron en territorio brasileño sólo 5,1% de su utilidades en el mismo período¹⁷.

Otro mecanismo importante de transferencia de valor, y que ha tenido un peso creciente en las economías dependientes en esta etapa mundializada, son mecanismos financieros como los pagos de los servicios de la deuda pública, que por lo general están asociados en estos países a altas tasas de interés real – cuando en los países desarrollados esta es muy baja y a veces negativa. Obviamente, cuanto más alta sea la tasa de interés real más intensa será la transferencia de recursos de los países deudores a los poseedores de los activos de la deuda.

En México, la deuda pública alcanzó el monto de 9,9 billones de pesos (500 mil millones de dólares) al final de 2017, una proporción de 43% del PIB, y el pago de los servicios de la deuda, intereses y amortizaciones de la deuda del sector público y privado, alcanzó la cifra de 533,3 mil millones de pesos (o 27,029 mil millones de dólares¹⁸) en diciembre del mismo año. El costo financiero de la deuda fue superior a la suma de los gastos corrientes de las Secretarías de Educación, Desarrollo Social, Trabajo y Prevención Social y la Función Pública¹⁹. El aumento del costo de la deuda está relacionado, entre otros factores, a las elevadas tasas de interés oficiales establecidas por

¹⁶ Periódico La Jornada, 01/12/2008. Disponible en: <<https://www.jornada.com.mx/2008/12/01/index.php?section=economia&article=025n1eco>> Acceso en 08 de mayo de 2019.

¹⁷ Revista Carta Capital, 17/07/2012. Disponible en: <<https://www.cartacapital.com.br/economia/montadoras-incentivo-no-brasil-cobre-prejuizo-no-exterior/>> Acceso en 08 de mayo de 2019.

¹⁸ Valor en dólares calculado con base al tipo de cambio en 19,73 pesos/dólar, establecido por el Banco de México para la fecha de 31 de diciembre de 2017.

¹⁹ Periódico El Economista, 01/02/2018. <<https://www.eleconomista.com.mx/economia/Gobierno-pago-mas-de-medio-billon-de-pesos-en-el-servicio-de-la-deuda-en-2017-20180201-0129.html>> Acceso en 08 de mayo de 2019.

el Banco de México, que a fines de 2017 estaba en 7,25% nominales, aunque parte de la deuda presenta tasa de interés fija.

Para Brasil el monto destinado a los servicios de la deuda pública son todavía más abrumadores. De acuerdo con estudio publicado por la organización Auditoria Cidadã da Dívida (2018), los gastos con el pago de interés y amortizaciones de la deuda brasileña alcanzaron en el año de 2017 la suma de 986 mil millones de reales (o 297 mil millones de dólares²⁰). Ese valor fue equivalente en este año a 39% de todos los gastos previstos en el presupuesto federal, y superó el monto destinado al conjunto de la Previdencia (pensiones, jubilaciones, asistencia social), Educación, Salud y Trabajo. El estudio referido contabiliza el stock total de la deuda pública brasileña en 6.916 billones de reales (poco más de 2 billones de dólares), correspondiente a 105% del PIB brasileño, a diferencia de la metodología oficial que la ubica en 78% del PIB (Ídem, p. 6). La tasa de interés se encontraba en ese momento en 6,5% al año²¹.

Por fin, un mecanismo que permite transferencias de valor de las periferias hacia los países imperialistas son las políticas de ajuste económico o ajuste estructural. Según Altvater (2012), desde el inicio del período neoliberal estas políticas pasaron a ser aplicadas en países en desarrollo, a través de los lineamientos del Consenso de Washington, bajo la justificativa de promover la estabilidad económica de estos países, pero que al final presiona para la “distribución de los ingresos producidos a favor de los inversionistas financieros con la ayuda de los mercados financieros globales y el apoyo energético de las instituciones internacionales y de los gobiernos de los países industriales.” (Ídem, p. 180)

Las referidas políticas de ajuste estructural tienen como objetivo más amplio dismantelar las estructuras económicas orientadas al mercado doméstico y direccionarlas al mercado externo, además de reestructurar el mercado de trabajo con miras a ampliar la población excedente (Delgado y Cypher, 2012). Para lograrlo, sin embargo, esa política opera una ofensiva en contra de las políticas sociales y recursos públicos, promoviendo un drenaje de los mismos hacia la esfera de los mercados, de manera que puedan contribuir al proceso de valorización del capital.

²⁰ Valor en dólares calculado con base en el tipo de cambio de 3,32 reales/dólar, cotizado por el Banco Central brasileño en 31 de diciembre de 2017.

²¹ Ese fue el valor nominal más bajo verificado en la serie histórica de la tasa de interés fijada por el Banco Central (que se llama tasa SELIC) desde el inicio del Plan Real en 1994, desde cuando los intereses pagados en Brasil figuran entre los más altos del mundo. La serie histórica puede ser revisado en la página del Banco: <<https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros>>

En México, como se verá detalladamente en el capítulo 3, el momento clave donde se verifica la puesta en marcha de una política de esa magnitud fue con el ajuste económico aplicado por el gobierno de Miguel de La Madrid, que bajo las indicaciones del FMI implemento un recorte sustancial en los gastos públicos (en salud, educación, seguridad social, infraestructura, subsidios al precio de alimentos) dejando intocados los gastos con servicios de la deuda. (Guillén, 1997)

En Brasil, la misma fórmula fue aplicada a partir de la implementación del Plan Real con el gobierno de Fernando Henrique Cardoso, a partir del cual se institucionalizó una política económica monetarista y basada en los principios del Consenso de Washington, cómo se verá en capítulo 5 de esta investigación.

2.2 Características de los patrones de reproducción del capital en México y Brasil

En las secciones anteriores fueron destacadas las formas concretas bajo las cuales el capitalismo se manifiesta en diferentes momentos históricos y en espacios geográficos específicos, todo ello responsable por generar dinámicas particulares. La estructura económico-social que se conforma en cada país también limita las modalidades de desarrollo y estrategias de acumulación posibles en cada caso, así como los tipos de políticas económicas que pueden ser impulsadas. Dichas estructuras no son estanques o inmutables, pero la dinámica de su alteración – en términos capitalistas – requiere de bases reales que, por su turno, están relacionadas a las tendencias de la economía mundial y del sistema imperialista.

Estos condicionantes son responsables por generar patrones o estrategias de desarrollo que asumen características propias en cada país, debido a los tipos de valores de uso que pueden ser producidos. Un país que produce mucho aguacate, por ejemplo, hasta puede plantearse producir aviones y automóviles. Sin embargo, sólo tendrá éxito si su producción de aviones o automóviles alcance elevados índices de productividad – lo que requiere desarrollo tecnológico – que le permita competir con otros países que ya producen estas mercancías. Ese salto es muy difícil de realizar, y lo más probable es que el hipotético país continúe produciendo bastante aguacate y, si se lanza a producir automóviles, lo haga más bien a partir del impulso de los capitales o empresas foráneas y

no de manera autónoma²². El camino trazado por la estrategia de desarrollo de cada país, por lo tanto, depende menos de las voluntades políticas de su burguesía o clases dominantes que de las posibilidades que se abren en la economía mundial.

En lo que sigue se hará una reflexión acerca de la evolución de estas estrategias de desarrollo en México y Brasil, buscando destacar precisamente los momentos en que se verifican cambios importantes e intentando discutir las posibilidades que se colocaban en cada período histórico.

Utilizaremos el concepto de *patrón de reproducción del capital*, formulada en el ámbito de la TMD, para tratar de lo que venimos llamando libremente hasta aquí como “estrategias de desarrollo”. Hay que destacar, sin embargo, la existencia de otras formulaciones que intentan hacer ese mismo esfuerzo. Una de las más conocidas es la noción de “modelo de desarrollo”, utilizada por distintas vertientes teóricas, algunas con mayor rigor teórico que otras²³. Otra formulación que busca tratar del mismo tema es la noción de “estilos de desarrollo”, que ganó cierta difusión por intermedio de autores vinculados a la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL)²⁴. Desde la escuela regulacionista francesa se formuló el concepto de “régimen de acumulación”, que sirvió de base para interesantes interpretaciones sobre la fase actual del capitalismo como la que presenta David Harvey acerca del “régimen de acumulación flexible” (Harvey, 1996), o la de François Chesnais que defiende la vigencia de un “régimen de acumulación con hegemonía financiera” (Chesnais, 1996).

No se desconsideran las contribuciones de cada una de estas formulaciones para el objetivo que nos ocupa en ese momento. Tampoco se descarta las aproximaciones y similitudes que ciertamente poseen – algunas más que otras – con la noción de patrón de reproducción del capital. Sin embargo, en lo que sigue el esfuerzo estará enfocado en

²² El debate en torno a la posibilidad de que países subdesarrollados logren ingresar en el rol de naciones industrializadas fue renovado en las décadas recientes a partir del éxito logrado por Corea del Sur y China. Sin descartar la posibilidad de que un país subdesarrollado pueda hacer un giro hacia el desarrollo, Osorio (2016) destaca que el nuevo desarrollo en algún espacio geoeconómico necesariamente generará subdesarrollo en otros espacios. Además, en lo referente a Corea del Sur y China, el autor observa que ambos países contaron con condiciones muy excepcionales que permitieron su desarrollo – debido a sus posiciones geopolíticas, sus experiencias históricas particulares, entre otros factores – y difíciles de repetir en otras latitudes.

²³ Una de las formulaciones recientes que amerita destaque es la del “Modelo Liberal-Periférico” que presenta un grupo de economistas brasileños en Filgueiras *et al* (2010). Lo interesante de este estudio es que presenta un análisis crítico de las profundas transformaciones en la organización económico-social brasileña a partir de la crisis de Modelo de Sustitución de Importaciones que consolidó el Modelo Liberal-Periférico, que según los autores provoca una actualización de la dependencia tecnológica y financiera del país.

²⁴ Una apreciación del tema se puede encontrar en Aníbal Pinto: “Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina”, Revista de la CEPAL, n. 96, 2008.

presentar los fundamentos de la noción de patrón de reproducción, así como una breve descripción de cómo eso se aplica a la historia de México y Brasil. Todo eso servirá como subsidio para el esfuerzo de analizar los patrones de reproducción vigentes actualmente en ambos países, que aparecen en este trabajo en los capítulos 3 y 5, respectivamente.

2.2.1 La noción de patrón de reproducción del capital

De acuerdo con Osorio (2004), la categoría patrón de reproducción del capital ocupa una posición intermedia entre los niveles más generales o abstractos de análisis y los niveles más concretos o menos abstractos. Ello permite, por un lado, analizar cómo cambia la manifestación concreta del proceso de acumulación en diferentes momentos sin que haya cambiado el modo de producción – capitalista – en un determinado país. Por otro lado, ofrece un elemento de análisis más estructurante y duradero que lo representado por el análisis de políticas económicas específicas, que más bien tienen la función de instrumentar el funcionamiento del patrón de reproducción vigente. No son raros los análisis que suelen confundir estas dos dimensiones.

Una primera definición del concepto de patrón de reproducción del capital es la que presenta Ruy Mauro Marini, cuando afirma que la misma alude a “la relación entre las estructuras de acumulación, producción, circulación y distribución de bienes” (Marini, 1982, s.p.). En ese momento, más que formular un concepto, la preocupación de Marini era demostrar cómo el análisis de la reproducción del capital en un país específico – en el caso, Chile – debe considerar las distintas formas que el capital asume en su ciclo de valorización, desde la primera fase de circulación, pasando por la fase productiva hasta llegar a la segunda fase de la circulación. O sea, todo el ciclo de valorización del capital. Lo que implica poner énfasis en comprender qué es y cómo se producen las mercancías en una determinada economía, pero no menos importante son los temas relacionados al origen del capital invertido en esta producción y hacia dónde va dirigida, esto es, quienes compran lo que ahí se ha producido.

Lo que plantea el autor es que en el patrón de reproducción del capital de los países latinoamericanos históricamente el mercado externo ha jugado un papel fundamental para la realización de lo que ahí se produce, debido a la insuficiente demanda de los mercados internos: “Cuanto más se eleva la inversión total y la composición orgánica del capital,

tanto más debe ampliarse el mercado; la extensión de la realización es, pues, función y condición del incremento de la acumulación.” (Ídem, s.p.)

Estas limitaciones de los mercados internos en los países dependientes fue responsable por crear un fuerte vínculo del patrón de reproducción del capital al mercado mundial durante el siglo XIX. Esa lógica sólo ha sido matizada durante el intervalo comprendido entre las dos Guerras Mundiales (1914-1945), cuando la desorganización del mercado mundial ha creado las condiciones para el desarrollo de una industria volcada al mercado interno en algunos países dependientes. Sin embargo, mismo en las economías que lograron mayor desarrollo relativo de una industria diversificada – como Brasil, México, Argentina y Chile – el patrón pasó a encontrarse con sus límites a partir de los años 60, decurrentes de lógica misma del proceso de acumulación. El problema era, por un lado, que las ramas más dinámicas y con mayor desarrollo tecnológico alcanzaron un punto de saturación que exigía la expansión de sus mercados hacia el exterior. Por otro lado, a nivel mundial y sobretodo en los grandes centros capitalistas se verificaba una gran oferta de capital en busca de oportunidades de valorización, presionando los países dependientes a abrirse a estas inversiones. Ese es el telón de fondo del cambio de un patrón de reproducción de industrialización diversificada hacia un patrón de reproducción de superespecialización productiva dirigido al mercado mundial. (Marini, 1982)

Las pistas sugeridas por Marini posteriormente fueron desarrolladas por otros investigadores que profundizaron y desglosaron los aspectos metodológicos referentes al análisis de patrón de reproducción del capital, así como la aplicaron para la comprensión de realidades específicas de algunos países. Entre los esfuerzos más consistentes en esta dirección, destacamos los realizados por Osorio (2004) y Sotelo (2014), los cuales subsidiarán tanto la reflexión teórica como la síntesis histórica de los patrones de reproducción del capital en México y Brasil.

El análisis del patrón de reproducción del capital permite desglosar las características específicas de las diferentes economías capitalistas, revelar el ADN – por así decirlo – propio que posee cada formación económica específica. Para entender esa especificidad, hay que seguir las huellas dejadas por el capital:

En definitiva, el capital va estableciendo patrones de conducta en su reproducción en períodos históricos determinados, ya sea porque privilegia determinadas ramas o sectores para la inversión, utiliza tecnologías y medios de producción específicos, explota de maneras diferentes o reproduce – redefiniendo – lo que ha hecho en la materia en otros momentos, produce determinados valores de uso y los destina hacia mercados – internos o externos – adecuados a sus necesidades, todo lo cual, visto en su conjunto, difiere de

cómo realiza estos pasos o cómo se reproduce en otros períodos. (Osorio, 2004, p. 35, cursivas del autor).

La noción de patrón de reproducción del capital busca justamente identificar ese camino específico que traza cada país para lograr insertarse en el proceso de valorización a nivel mundial. El hecho de que eso ocurra de una manera propia en cada país no debe ocultar la existencia de rasgos similares en la conformación del patrón de reproducción, lo que permiten caracterizarlos dentro de una misma definición de acuerdo con el tipo de proceso que ahí se desarrolla.

Así, a lo largo del tiempo, la condición de naciones dependientes o periféricas de los países latinoamericanos ha hecho con que el patrón de reproducción vigente en los mismos fuera bastante parecido. Incluso los cambios de un patrón a otro, y los tiempos de estos cambios, permiten hacer una sistematización que describe su camino similar. O sea, en que pese las particularidades y diferencias que presentaron en cada país, lo que hubo en común fue más preponderante.

Es necesario destacar, sin embargo, que entre las naciones latinoamericanas había diferencias estructurales importantes que fueron responsables por darles contenidos distintos a sus patrones de reproducción. A eso alude Vania Bambirra al proponer una tipología de la dependencia, al poner en evidencia que la configuración y desarrollo de las sociedades dependientes parten de una misma situación condicionante que es la dependencia de los centros hegemónicos, pero que esta misma condición redefine posibilidades estructurales distintas para las diferentes economías nacionales. Eso hace con que sólo algunos de los países de la región alcanzaran reunir los condicionantes necesarios para desarrollar un proceso de industrialización: México, Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Colombia. (Bambirra, 1985)

Por esa razón, en el presente trabajo, siempre que se haga referencia a la definición de patrón de reproducción del capital en los países dependientes, es necesario tener presente la limitación de que esta estará referida más bien a los países que sí reunieron aquellas condiciones para una industrialización, también por el enfoque empírico en México y Brasil. No se desconoce el hecho de que un panorama del patrón de reproducción del capital en los demás países latinoamericanos lanzaría importantes elementos sobre aquellos primeros, pues es evidente que la presencia de capitales, inversiones y exportaciones de los países más desarrollados hacia los menos desarrollados de la región revelan aspectos cruciales del ciclo del capital en ambos. Sin embargo, esa tarea no será objeto en este momento.

Definido en términos generales qué se entiende por patrón de reproducción del capital, haremos una breve descripción de los diferentes patrones que tuvieron existencia en México y Brasil desde los procesos de independencia. La idea es entender los elementos que los llevaron a la crisis o agotamiento, el impulso hacia una transición de patrón, así como el contexto y los procesos e intereses por detrás de las nuevas configuraciones que asumen lugar en cada momento.

De entrada, destacamos que hay cierto consenso en la TMD acerca de la existencia de por lo menos tres patrones de reproducción del capital en este intervalo: uno que va más o menos de los procesos de independencia hasta la década de 1930, orientado hacia la exportación de productos primarios; otro que va de esta fecha hasta los años 1980-90, caracterizado por la industrialización dirigida al mercado interno; y el patrón actual que coincide con el período neoliberal y está organizado para la especialización productiva destinada a la exportación.

2.2.2 El patrón primario exportador y las precondiciones de la industrialización

El primer patrón de reproducción del capital que tuvo lugar en las naciones latinoamericanas independientes alude a la inserción de la región en la división internacional del trabajo que toma lugar a partir de la Revolución Industrial, responsable por dinamizar el comercio y transformar las relaciones capitalistas a nivel mundial. En ese momento, la posición central ocupada por Inglaterra en el sistema imperialista se debía sobre todo a su ventaja en la producción de manufacturas industriales. Sin embargo, dicha supremacía británica también se explicaba por el acceso privilegiado que poseía a los mercados externos, en especial en América, en África y en las Indias²⁵.

La tecnología desarrollada para la producción de manufacturas fue insertada también en los medios de transporte, que fueron dinamizados a partir de las modernas líneas de ferrocarriles y mecanización del transporte marítimo. De acuerdo con Celso Furtado, la reducción de las tarifas de transporte a largas distancias fue considerable (de

²⁵ Immanuel Wallerstein cuestiona la creencia de que a fines del siglo XVIII e inicios del siglo XIX Inglaterra estaba muy a frente de Francia en lo referente al desarrollo industrial. Según el autor, las ventajas británicas en ese ámbito no eran tan grandes, y su posición central debe ser explicada también por su mayor acceso a los mercados externos, especialmente en América (sobre todo Estados Unidos), Indias y África, además del hecho de que los británicos poseían una maquinaria estatal que intervenía activamente en el mercado. (Wallerstein, 1998)

70% a 90%) y eso rebajó los precios de las materias primas, permitiendo a Inglaterra reducir sus actividades agrícolas y concentrarse en la producción de manufacturas: “en los primeros decenios de la segunda mitad del siglo XIX, las dos terceras partes de las manufacturas que circulaban en el mercado internacional eran de origen inglés.” (Furtado, 1987, p. 60).

El crecimiento e internacionalización de las economías industrializadas proporcionado por la integración comercial mundial también dinamizó el crecimiento económico de los países exportadores de recursos naturales, como los latinoamericanos. Sin embargo, de acuerdo con Marini (1973) esta articulación de América Latina a la economía mundial y a la división internacional del trabajo consecuente son justamente los fundamentos que configuran la condición de la dependencia. Las relaciones de producción en las naciones subordinadas son modificadas para atender a la demanda de alimentos y materias primas que requiere la producción industrial europea. Es más: América Latina contribuirá para que el eje de la acumulación en los países industrializados se desplace del aumento de la explotación del trabajador (plusvalía absoluta) para el aumento de la capacidad productiva del trabajo (plusvalía relativa). Contradictoriamente, “el desarrollo de la producción latinoamericana, que permite a la región coadyuvar a este cambio cualitativo en los países centrales, se dará fundamentalmente con base en una mayor explotación del trabajador.” (Ídem, p. 23)

En México, a diferencia de Brasil, el proceso de independencia representó una guerra civil por la liberación de la metrópoli. Inmediatamente después de la victoria le siguió uno de los períodos más difíciles de su historia, pues la guerra contra España había dejado un saldo de 600 mil muertos – la décima parte de la población –, déficit en las cuentas públicas, reducción de la producción minera y agrícola, aislamiento internacional, líos en las fronteras, deterioro de los caminos, etcétera. Además tuvo que enfrentarse con la codicia de las potencias mundiales de la época: Estados Unidos le tomó más de la mitad del territorio, y luego después Inglaterra, España y Francia amenazaron invadir su territorio a pretexto de obtener el pago de la deuda exterior. El ejército francés concretó su amenaza en 1862 con la invasión del país e impuso, con el apoyo de las elites conservadoras locales, una monarquía en México, que sólo fue derrumbada en el año de 1867 por el ejército mexicano liderado por Benito Juárez. (González, 1973).

Así, el período que marcó la integración propiamente de México a la economía mundial fue durante el “Porfirismo”, pues para entonces se había logrado estabilidad política y el gobierno de Porfirio Díaz – él mismo uno de los generales que encabezó la

resistencia y expulsión de los franceses – manifestaba su aprecio a los ideales del liberalismo económico. En ese contexto, de acuerdo con José Luis Ceceña, se verificó la expansión de las inversiones de capitales monopolistas extranjeros (norteamericanos y europeos), responsable por proyectar la economía nacional hacia el exterior. Las exportaciones mexicanas se concentraron en la minería y en productos agrícolas como café, cacao, algodón, vainilla, entre otros. Se produjo en esta etapa un crecimiento económico considerable pero bastante desequilibrado, resultando en “un país enajenado, con la riqueza (incluyendo la tierra) fuertemente concentrada en pequeños grupos poderosos, sobre todo extranjeros, y con un gobierno y una burguesía subordinados a intereses extranjeros.” (Ceceña, 1970, p. 101)

Por otro lado, en que pese estas dificultades, Furtado (1987) destaca que México fue uno de los dos países latinoamericanos – el otro fue Argentina – a lograr un significativo grado de industrialización previo a la Primera Guerra Mundial, ya que el sector industrial representaba aproximadamente 14% del PIB entre 1900-1905. Eso se explica, aún según el autor, por un lado debido a que la primera fase de la industrialización mexicana parte de una experiencia artesanal previa (sobre todo en el sector textil). A la par, el procesamiento de productos minerales que el país exportaba constituyó el núcleo inicial de la moderna industria del país. Sin embargo, en México este modelo de desarrollo exportador se daba con una “una creciente marginalización de grupos poblacionales y agudización de las tensiones sociales que iba a desembocar en el proceso revolucionario que convulsionó el país a partir de 1910.” (Ídem, p. 130)

En Brasil, la reorganización de la economía posterior a la independencia y, más específicamente, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, se dará, de acuerdo con Prado Jr (1971), en función de los intereses comerciales de los ingleses, que se volverían los verdaderos árbitros de la vida económica del país, no sólo controlando los sectores más importantes del comercio, sino también las primeras grandes empresas, además de los préstamos públicos. El desarrollo de la producción cafetalera reforzará la estructura agraria latifundista y de monocultivo destinados a la exportación, y luego Brasil se convertirá en uno de los grandes productores mundiales de materias primas y productos tropicales (caucho, cacao, mate, tabaco).

Apoyado por los flujos de capitales extranjeros a la producción, el progreso económico permitirá también mejorar la balanza comercial, ascender el patrón de vida de la población, desarrollar el aparato técnico del país (ferrocarriles, medios de comunicación y transporte, mecanización industrias rurales, la primeras manufacturas,

etcétera). Sin embargo, la concentración de la producción en pocos productos para exportación resultó en la necesidad de importar alimentos: “los géneros alimenticios están presentes en las importaciones con porcentajes considerables, 30% y más, situación paradójica y anómala en un país exclusivamente agrícola como Brasil.” (Prado Jr, 1971, p. 210, traducción nuestra).

Otro elemento importante en esta etapa fue, aun de acuerdo con Prado Jr, la inestabilidad de la fuerza de trabajo, no siempre disponible de manera suficiente en los centros productivos. En un primer momento debido al régimen de esclavitud, por la baja movilidad de los trabajadores que ese sistema ofrecía. Último país del continente americano en abolir la esclavitud en el año de 1888, Brasil había prohibido el tráfico de esclavos desde 1850, lo que limitaba la oferta de esta fuerza de trabajo. En un segundo momento, las dificultades en la adaptación del trabajador libre²⁶ a la dinámica de la gran propiedad rural y los conflictos crecientes debido a las condiciones laborales y bajos salarios, sobre todo con los migrantes europeos, imponían restricciones importantes al modelo latifundista.

El proceso económico y las relaciones con el mercado mundial cambiaron de rumbo a partir de la eclosión de la Primera Guerra Mundial. Según Marini (1982), el conflicto bélico inauguró un período de desorganización del mercado mundial, que duraría hasta 1945 – con el final de la Segunda Guerra – y que permitió el desarrollo de una industrialización dirigida principalmente para el mercado interno de estos países. La imposibilidad de seguir importando resultó en una demanda desatendida, lo que de acuerdo con Bambirra (1985), en circunstancias favorables – las guerras mundiales y la crisis económica de 1929 – sirvió como un impulso para la sustitución de importaciones. Esa oportunidad, sin embargo, sólo se presentaba para algunos de los países de la región.

Pero si el conjunto de los países latinoamericanos se insertó en la economía mundial igualmente a través de la exportación de productos primarios, ¿qué es lo que explica que algunos hayan logrado reunir las condiciones necesarias para la posterior industrialización y otros no? La respuesta a este interrogante hay que buscarla

²⁶ Con el fin de la esclavitud, el trabajador libre ya no estaba obligado a aceptar pasivamente todos los abusos a que los patrones se habían acostumbrado a someterlos, pues tenía la posibilidad de abandonar el trabajo y buscar mejores condiciones. Una solución encontrada por los latifundistas fue la adopción de un sistema de deudas para obligar al trabajador a permanecer donde estaba. Pagando bajos salarios, el patrón vendía a precios elevados los bienes que sus empleados necesitaban, manteniéndolos permanentemente endeudados e impedidos de abandonar el trabajo. (Prado Jr, 1971, p. 212).

primordialmente en la dinámica específica creada en cada país por los tipos de valores de uso producidos y exportados²⁷.

El tema no es que determinados valores de uso preparan el camino a la industrialización y otros lo obstaculizan. Lo crucial aquí es entender si esa dinámica productiva favorece la ampliación del mercado interno. Y la expansión del mercado interno presupone la existencia de relaciones de producción estrictamente capitalistas:

Sea en el sector ganadero en Argentina y Uruguay, o en los sectores mineros y algunos agrícolas en México, sea en el cafetalero en Brasil, o en el del salitre y cobre en Chile, en todos ellos, la separación entre propietarios privados de los medios de producción, por un lado y, por otro, la oferta libre de la fuerza de trabajo, caracterizaba ya la existencia de un modo de producción *típicamente capitalista* que tiene su origen en los inicios de la segunda mitad del siglo XIX. (Bambirra, 1985, p. 32, cursivas de la autora)

O sea, la predominancia de relaciones capitalistas de producción generó en algunos de los países de la región la expansión del mercado interno. En que pese la orientación primario exportadora de estas economías, su crecimiento económico genera también la expansión de los sectores complementarios al sector exportador, que adquieren un dinamismo propio y sirven de base real para el desarrollo industrial cuando la coyuntura así lo permite.

2.2.3 Patrón industrial con sustitución de importaciones y sus limitantes estructurales

En que pese el período entre guerras haber creado la posibilidad de industrialización en economías que se habían especializado anteriormente en la producción/exportación de materias primas y alimentos, no todos tuvieron la posibilidad de constituir un patrón de reproducción del capital basado en la industria. A esa condición sólo accedieron los países que habían acumulado la base sobre la cual se edificaría la sustitución de importaciones, como comentado anteriormente. Ese fue el caso de Argentina, México, Brasil, Colombia y Chile.

²⁷ Furtado (1987) identifica la existencia de tres tipos de economías exportadoras de productos primarios en América Latina en ese momento: 1) economías exportadoras de productos agrícolas de clima templado (cereales como trigo, productos agropecuarios como carne, cueros, lana), cuyos principales ejemplos eran Argentina y Uruguay; 2) países exportadores de productos agrícolas tropicales (café, cacao, azúcar, tabaco), donde se incluyen Brasil, Colombia, Ecuador, América Central y Caribe, regiones de México y de Venezuela; 3) países exportadores de productos minerales (cobre, fierro, estaño, salitre, petróleo), como México, Chile, Perú, Bolivia, Venezuela.

Es difícil establecer una fecha precisa para el inicio del período de vigencia del nuevo patrón, sobre todo si se considera que entre el agotamiento de un patrón y la consolidación del nuevo transcurre un período de transición, como destaca Osorio (2004). De tal forma que el inicio del patrón industrial puede ser ubicado entre las dos grandes guerras, siendo que en la década de 1930 las principales economías latinoamericanas ya trazaban un camino en esta dirección. Las señales de agotamiento de dicho patrón son verificados a partir de la década de 1970, pero la transición a un nuevo patrón empieza en la década siguiente en México y un poco después en Brasil.

Hay rasgos del proceso de industrialización que son similares en México y Brasil, así como hay diferencias importantes en estos procesos. Acerca de los primeros, hay que considerar el importante papel que ha jugado el sector primario en la creación de los ingresos utilizados para la importación de los equipos necesarios a la implantación de la industria. También se puede destacar el papel central del Estado en la conducción del proceso en ambos países. Entre las diferencias, amerita destacar el hecho de que el proceso de industrialización mexicano estuvo marcado por una ruptura con los sectores arcaicos y latifundistas de la economía materializado por la profunda reforma agraria – resultante de la Revolución Mexicana²⁸ –, al paso que en Brasil tal ruptura no ocurrió, verificándose más bien una conciliación entre la burguesía industrial y el sector latifundista.

En lo referente al proceso de industrialización mexicano, González Marín (2002) destaca que este se consolidó sin que hubiera un plan preconcebido de industrialización, más bien resultando de una coyuntura donde las condiciones se fueron presentando y el proceso se impuso poco a poco. El Estado supo responder a esta presión económica apoyando y fomentando las condiciones necesarias para consolidarlo. Sin embargo, la autora destaca que no había un plan de desarrollo industrial como tal, dirigido hacia la mejora de la eficiencia productiva, fortalecimiento de las cadenas productivas o diversificación de las exportaciones. Lo que había era una política proteccionista que orientaba el desarrollo a partir del mercado interno, lo que convirtió la industria en el eje del desarrollo económico nacional a partir de la década de 1940. (González Marín, 2002)

²⁸ Evidentemente el papel central en la reforma agraria lo han jugado los campesinos y el pueblo mexicano en su proceso revolucionario. Sin embargo, lo que se busca destacar es que esa demanda era también de interés de la burguesía industrial que estaba emergiendo, una vez que la distribución de tierras era una condición importante para la ampliación del mercado interno. Si la distribución de tierras empezó en década revolucionaria, la consolidación se dio bajo el gobierno de Lázaro Cárdenas en la década de 1930, donde seguramente la efervescencia social facilitó el cumplimiento de esta agenda.

El éxito de la economía mexicana entre los años de 1945-1975 fue destacado por muchos como siendo parte del “milagro mexicano” o del “desarrollo estabilizador”, pues en ese período se verificó un crecimiento promedio por arriba de los 6% anuales. La euforia generada por los resultados positivos llevó algunos analistas a buscar la respuesta al fenómeno en el ámbito político. Es así como Hansen (1971) atribuye el éxito del desarrollo económico del período a la forma adoptada por el sistema político del país, que fue capaz de absorber las presiones resultantes del crecimiento rápido, asegurando estabilidad política y concentrando recursos del sector público para la inversión industrial e infraestructura.

Sin embargo, otros análisis más rigurosos matizan esta euforia del crecimiento verificado en esa etapa, contextualizando sus resultados y destacando los desequilibrios generados. Así, el “milagro” habría sido solamente un “milagrito”, conforme Carmona (1970), al considerar la “brecha” creciente entre México y los países desarrollados en tanto a la producción por habitante. Además, destaca el desarrollo inarmónico entre la agricultura y la industria y servicios. A los desequilibrios regionales generados por este tipo de desarrollo subordinado se suma el desequilibrio externo – los crecientes déficits en las balanzas comercial y de pagos – y la creciente desigualdad en distribución social de la riqueza.

El desarrollo industrial mexicano durante el período señalado estuvo caracterizado por una concentración de la producción manufacturera en los bienes de consumo no durables, y una participación bastante reducida de los bienes de capital y de consumo durables. Eso es lo que destaca Valenzuela Feijóo (1986) al comparar la inferioridad de las ramas estratégicas en México con las de Argentina y Brasil: en 1971 el sector de consumo durable y bienes de capital representaba 14% del producto industrial mexicano, al paso que alcanzaba 34,2% para el caso argentino y 37% para el brasileño. En lo referente a los orígenes del financiamiento, hay que destacar el liderazgo de la inversión estatal en los sectores más estratégicos de la economía (sector metalúrgico, petróleo, electricidad), junto al capital extranjero. Por otro lado, el capital privado operaba preferentemente en las ramas más livianas.

Así, las contradicciones fundamentales enfrentadas por el patrón de reproducción de sustitución de importaciones en México eran: 1) el insuficiente desarrollo del sector productor de medios de producción, especialmente los sectores más pesados y estratégicos; 2) manutención de una pauta exportadora basada en materias primas y alimentos. Derivado de esta situación, se generó una crisis de acumulación en razón de

que el proceso de sustitución de importaciones de los sectores más complejos demandaba importaciones vultuosas que no fueron acompañadas por el crecimiento de la capacidad de importar. (Idem, p. 29)

Un aspecto importante verificado en los sesenta en América Latina fue, de acuerdo con Furtado (1987), el aumento de la exportación de manufacturas, que, aunado a otros factores, ha generado un crecimiento más rápido de la producción industrial en la región. México era el país de la región que más se destacaba en este rubro, siendo la exportación de manufacturas responsable por 4,5 % de la producción industrial. El comercio intrarregional se intensificó, gracias a iniciativas como el Pacto Andino, Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Mercado Común Centroamericano. Para el caso específico de México, se ha creado un polo industrial en la frontera del país con Estados Unidos, con la creación de las industrias llamadas “maquiladoras”²⁹, que exportaban gran parte de lo producido al vecino del norte. Este elemento se profundizaría y se volvería un factor decisivo para la conformación del siguiente patrón de reproducción del capital mexicano.

En lo referente a Brasil, la conformación del patrón de reproducción industrial igualmente tendría como factores determinantes la creación de una infraestructura económica y de un mercado interno importante todavía durante la vigencia del patrón exportador de productos primarios. La disminución de la dinámica exportadora exacerbada por la gran crisis económica mundial de 1929 tuvo un papel importante para impulsar la industrialización.

Sin embargo, en que pese el escenario favorable, la sustitución de importaciones no resulta simplemente de ese factor coyuntural. De acuerdo con Florestan Fernandes, la

²⁹ Josefina Morales define la maquila como una nueva etapa o nueva experiencia de industrialización en países subdesarrollados, parte estructural de un nuevo patrón de acumulación transnacional y que implica una nueva división internacional del trabajo. La producción maquiladora consiste en el ensamble de partes importadas para su exportación como productos intermedios o terminados, y ocurre en zonas francas de diversos países que son descritas como territorios libres para las transnacionales que se convierten en nuevos enclaves territoriales. La autora destaca que “cuatro son los ejes sobre los que descansa la producción maquiladora mundial: la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, las facilidades de acceso al mercado estadounidense adonde se destina la mayor parte de su producción; las políticas públicas que definen condiciones de excepcionalidad fiscal y múltiples apoyos y subsidios; y las políticas monetarias que por las devaluaciones abaratan el precio internacional de la fuerza de trabajo local.” (Morales, 2013, p. 87). Además de los bajos salarios, Morales destaca que las condiciones de trabajo en las maquiladoras se caracterizan por la ausencia de organización sindical, contratos de protección patronal, largas jornadas definidas por las cuotas de producción, entre otros. La mayor parte de esa fuerza de trabajo son mujeres jóvenes, especialmente en las tareas de trabajo intensivo, cuyas condiciones de vida en esas zonas industriales son muy precarias: “El caso paradigmático es Ciudad Juárez en México, en donde se suman las condiciones de criminalidad contra las mujeres que tienen una participación significativa en la fuerza de trabajo maquiladora. Son precarias las condiciones de seguridad social, de salud y seguridad en el trabajo.” (Ídem, p. 111).

explicación para las posibilidades de la sustitución de importaciones debe ser buscada en una serie de elementos presentes en la fase alcanzada por la economía competitiva³⁰ dependiente: el nivel de integración nacional del mercado, la diferenciación del sistema de producción industrial, la organización y reintegración del sistema económico. Todo eso transforma la sustitución de importaciones “no sólo una realidad banal, siendo más bien un proceso de larga duración, con tendencia a aumentar continuamente”. (Fernandes, 1976, p. 243, traducción nuestra).

Ese doble impulso – el desarrollo del mercado interno y las limitaciones del mercado externo – permiten el desarrollo industrial brasileño. Sin embargo, hay que distinguir, durante el período de vigencia del patrón de reproducción industrial brasileño, por lo menos dos etapas bastante distintas: un primero momento dirigido por las burguesías internas y otro bajo el control de los capitales externos. Las condiciones en que ocurre una y otra etapa son significativamente diferentes.

En la primera fase del proceso es donde se da propiamente el proceso de sustitución de importaciones, una vez que el tipo de industrias desarrollado va dirigida a la producción de bienes de consumo (tales como tejidos y confecciones, calzados, alimentos, muebles, etcétera) y materiales de construcción. Las inversiones que impulsaban la industrialización en esta etapa dependían de las divisas generadas por el sector exportador, lo que suponía la manutención de la “articulación del sector arcaico al sector moderno” con la expropiación del trabajo rural (Fernandes, 1976). Por otro lado, reproduciendo la forma de acumulación basada en la superexplotación de la fuerza de trabajo característica en el sector exportador, como afirma Marini (1973), la industria en países como Brasil inicialmente no transforman estos trabajadores en consumidores de los productos manufacturados que producen, o lo hacen sólo marginalmente. Cuando surge la necesidad de generalizar el consumo de manufacturas, o sea, hacer de las manufacturas parte del consumo popular, se torna evidente que eso exige el aumento de la productividad del trabajo bajo importación de tecnología, algo limitado en este momento por la falta de divisas por la crisis del sector agroexportador. La solución encontrada era hacerlo con el apoyo de las inversiones extranjeras.

³⁰ La economía competitiva referida por el autor expresa la vigencia del capitalismo competitivo, etapa donde todavía se encontraban posibilidades para que pequeños y medianos comerciantes realizaran sus negocios; a esta etapa le seguiría la etapa del capitalismo monopolista, y más recientemente la etapa del capital financiero, donde ocurre una fusión de los monopolios industriales y bancarios. (Netto y Braz, 2011).

Es así como tiene inicio el segundo momento de la industrialización brasileña. El paso adelante que emprende la economía nacional al complejizar su estructura productiva vino acompañado por dos pasos atrás, en dirección a un sometimiento mayor a las directrices de los capitales de las naciones imperialistas y a la renuncia por parte de la burguesía a la política nacionalista que se había esbozado en la etapa anterior, especialmente con el gobierno de Getúlio Vargas. En esta etapa se desarrollan las industrias más complejas (siderúrgica, química, eléctrica, petrolera, metalúrgica, mecánica, entre otras).

La disposición de la burguesía industrial en aceptar la inversión extranjera – y por ende la integración al imperialismo estadounidense – como salida para la crisis, según Marini (2015), iba al encuentro de las necesidades de nuevos campos de inversión verificadas por la economía estadounidense en ese momento. La expansión económica lograda con ese aporte fue significativa, sobre todo en los sectores de infra estructura e industrias ligeras y pesadas, reforzando la posición de los grupos extranjeros en la economía y en la sociedad política brasileña. Las directrices gubernamentales dirigidas a la intensificación del proceso de acumulación tenían como contrapartida la manutención de bajos salarios y oferta abundante de fuerza de trabajo, además de la racionalización económica, que consistía en la eliminación de los sectores menos competitivos y concentración del capital en los grupos más poderosos.

Esa centralización del capital representaba el desarrollo de las tendencias propias del capitalismo, según Marx:

“La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de las mercancías depende, *caeteris paribus*, del rendimiento del trabajo y éste de la escala de la producción. Según esto, los capitales más grandes desalojan necesariamente a los más pequeños. Recuérdese, además, que al desarrollarse el régimen capitalista de producción, *aumenta el volumen mínimo del capital individual necesario* para explotar un negocio en condiciones normales. Por tanto, los capitales más modestos se lanzan a las órbitas de producción de que la gran industria sólo se ha adueñado todavía esporádicamente o de un modo imperfecto. (Marx, 1972, p. 530, cursivas del autor)

Pero también para el caso brasileño la industrialización llegó a un punto donde la continuidad del proceso depende de la búsqueda de nuevos mercados para la realización de la producción, debido a la estrechez del mercado interno. Eso lleva el Estado brasileño a abrir nuevos mercados para las exportaciones brasileñas, especialmente de manufacturas. Según Marini (2015), dicha estrategia empieza todavía con los gobiernos nacionalistas de Jânio Quadros y João Goulart, con su acercamiento a la Unión Soviética,

China, África y a los demás países latinoamericanos, pero continúa después del golpe con los militares. La diferencia es que, en el primer momento esa era vista como una solución provisoria a la falta de mercado para la producción industrial, mientras bajo la dictadura de los militares era parte también del proyecto de consolidar Brasil como el centro regional de la expansión imperialista, “que corresponde en verdad a un subimperialismo o a una extensión indirecta del imperialismo norteamericano” (Idem, p. 77)

El agotamiento de la estrategia de sustitución de importaciones se dio a en la década de 1980, donde quedó claro que el atraso tecnológico de la industria brasileña ya no podría ser sanado a través de la importación de maquinaria, debido a los alto índices que alcanzaba entonces la deuda externa brasileña. El endeudamiento del Estado se agravó por las alzas verificadas en los precios internacionales del petróleo y por el aumento de las tasas de intereses. De acuerdo con la hipótesis de Fiori (1990), la falencia del Estado en ese momento fue resultante del carácter mismo del pacto conservador del desarrollismo brasileño: un pacto que es desarrollista por la dependencia del empresariado del Estado, y a la vez liberal, debido a que los empresarios impiden que el Estado asuma las funciones de monopolización y centralización de capital necesarias para un proceso de industrialización auto sustentado.

Moviéndose siempre sobre el hilo de la navaja de una alianza conservadora y de una estrategia económica “liberal-desarrollista”, [el Estado desarrollista brasileño] terminó subyugándose a las contradicciones que lo movieron y desestabilizaron constantemente. Estrujado entre la necesidad de comandar la “fuga para adelante” necesaria a la soldadura de un conjunto extremadamente heterogéneo de intereses y a la necesidad de someterse al veto que esos mismos intereses hacían a la “estatización”, proporcionó, por un lado, la orden, los subsidios, los insumos y la infraestructura, siendo impedido, por otro lado, de realizar la monopolización y la centralización financiera. Fue la manutención de las reglas de ese pacto lo que, según nuestro punto de vista, obligó al endeudamiento responsable por la forma financiera de la crisis vivida en los años 80 por el Estado desarrollista. (Fiori, 1990, p. 58, traducción nuestra).

Un aspecto importante a destacar referente al período de vigencia del patrón de reproducción industrial en México y Brasil tiene que ver con la postura del Estado en esta etapa. En que pese la existencia en ambos países de gobiernos muy distintos – valga el ejemplo de Brasil que pasó de un nacionalismo democrático a una dictadura militar pro imperialista –, el Estado contó en esta etapa con márgenes de actuación relativamente mayores para formular su política económica. Eso posibilitó la creación de reservas de mercados para los sectores económicos que tenían peso importante bajo ese patrón, facilitando créditos, levantando barreras a la competencia externa, manejando la política

cambial en su favor, entre otros. Como se verá, el advenio del nuevo patrón reducirá significativamente estos márgenes.

2.2.4 Patrón neoliberal de especialización productiva para exportación

El momento histórico en que el patrón de reproducción industrial en México y Brasil se encontraba en condiciones críticas – debido a las limitaciones estructurales destacadas arriba –, era también el momento donde la economía mundial ingresaba en un proceso de reconfiguración importante. La crisis mundial que se manifiesta a partir de la década de 1970 produjo cambios importantes en el conjunto del sistema capitalista e impulsó una serie de transformaciones en las economías nacionales.

En los países dependientes, la reestructuración económica que se verificó a partir de entonces fue responsable por desnacionalizar importantes sectores de la economía, así como privatizar ramas estratégicas hasta entonces controladas por el Estado. La apertura comercial que se produjo trajo la disminución de las barreras que protegían sectores del capital privado nacional, y muchos de ellos acabaron siendo adquiridos por sus competidores extranjeros o se fusionaron a ellos.

En esta reconfiguración se reforzaron las posiciones de los sectores de la economía nacional que poseían mejores condiciones de enfrentar la competencia externa, ya sea por sus ventajas naturales – producción de materias primas y alimentos – ya sea por el bajo costo de la fuerza de trabajo en la región – como los sectores manufactureros insertos en las cadenas globales de valor –, como lo destaca Sotelo:

“la especialización productiva supone la concentración y centralización del capital en aquellos núcleos duros de la economía, más dinámicos y flexibles: las grandes y modernas empresas privadas, nacionales y extranjeras. Su objetivo consiste en orientar las inversiones en materias primas y en fuerza de trabajo calificada ligadas a los sectores exportadores.” (Sotelo, 2000, p. 73).

El nuevo patrón de reproducción del capital en los países latinoamericanos promueve una nueva inserción de sus economías en el mercado mundial, reforzando las posiciones de los sectores exportadores. El aumento de la capacidad exportadora, de acuerdo con Osorio (2016), es presentado en los discursos oficiales como un signo de fuerza de las economías de la región, pero en realidad se basa en nuevas configuraciones reproductivas que reeditan los signos de la dependencia y del subdesarrollo. Eso porque

el modelo exportador vigente en América Latina da la espalda a las necesidades de los trabajadores:

En la organización capitalista no es lo mismo conformar economías que destinan montos de su producción hacia los mercados exteriores, sustentando ese proceso en una significativa elevación de la productividad y de la intensidad, y que tienen como contrapartida la preservación o el aumento del poder de consumo de la población asalariada, que sostener esa capacidad exportadora – elevando la productividad – pero propiciando a su vez un descenso de los salarios y del consumo de los trabajadores en el mercado interno, en una tendencia al incremento de la explotación redoblada y a un deterioro general de las condiciones de vida de los asalariados. Este último modelo exportador es el que prevalece en la región. (Osorio, 2016, p. 242).

La nueva configuración del patrón de reproducción en la etapa del capital mundializado trajo importantes implicaciones para la inserción de dichas economías en el mercado mundial, para su posición en la división internacional del trabajo, para las posibilidades del ejercicio de estrategias de desarrollo soberanas, entre otros. Debido a la importancia del tema, las características específicas que el nuevo patrón de reproducción del capital adoptó para el caso de México serán tratadas con detalle en el capítulo 3 del presente trabajo, donde también serán presentadas informaciones acerca de los tipos de valores de uso producidos por los principales ejes del nuevo patrón, el origen de los capitales que controlan dichas ramas, los destinos principales en que se realiza esta producción, así como una breve descripción de las características del proceso de trabajo en estos sectores clave. Lo mismo será hecho para el caso de Brasil, que puede ser visto en el capítulo 5 de esa investigación.

En lo que sigue, se hará una reflexión acerca de un rasgo fundamental de las formaciones económico-sociales dependientes, que es inherente a las distintas configuraciones que presentó el patrón de reproducción del capital en estos países. Tratase de la modalidad específica que adoptó la explotación del trabajo en estas economías, que fue denominada superexplotación de la fuerza de trabajo por Ruy Mauro Marini y que consiste en un pilar fundamental de la explicación que ofrece la TMD para las especificidades del capitalismo dependiente.

2.3 La superexplotación de la fuerza de trabajo como elemento histórico-estructural

Si bien las estrategias de precarización laboral son las mismas en todo el mundo, las condiciones de los mercados laborales en que se aplican son muy diversas. En Europa Occidental o en Estados Unidos, la precarización trata de eliminar el compromiso fordista entre capital y trabajo que era parte del Estado benefactor, que ha asegurado un determinado parámetro de vida y de reproducción social que, al parecer, ahora se encuentra en entredicho.

Pero en las naciones periféricas la amplitud de dicha regulación fue mucho más limitada, las condiciones de trabajo, de consumo y de vida del grueso de la población trabajadora estuvieron muy por debajo de lo verificado en los países centrales, y la precariedad laboral ha sido un elemento constitutivo de sus mercados de trabajo. Es decir, la conciliación entre capital y trabajo verificada en los países centrales fue muy distinto de lo ocurrido en la periferia, donde la subordinación del trabajo al capital es más profunda, con pocos sectores de la clase obrera integrados a un mercado de consumo y con condiciones similares a los países centrales.

Se hace necesario, por lo tanto, retomar ese parámetro inicial o las configuraciones estructurales que condicionan los mercados laborales de los países dependientes, para que la reflexión acerca de los impactos del proceso de precarización del trabajo parta de estas realidades particulares. Y en este sentido, tanto México como Brasil son países donde la clase trabajadora ha sido históricamente caracterizada por niveles de precariedad y superexplotación, donde la informalidad laboral y el ejército de reserva sobrante son elementos estructurales y no coyunturales. En el caso mexicano la sobreoferta de fuerza de trabajo se explica principalmente por la considerable población indígena, al paso que en Brasil el gran contingente laboral ha sido asegurado por la población negra descendiente de los esclavos, además de indígenas y por migrantes blancos de diversas partes del mundo. En ambos casos, se garantizó una oferta abundante de trabajo barato, llevando a que las respectivas clases dominantes estuvieran despreocupadas en asegurar condiciones que permiten la recomposición del desgaste de los trabajadores.

En la historia de estos países se encuentra la explicación para la perpetuación de condiciones de trabajo degradantes y formas análogas a la esclavitud que son vistas en algunos de los sectores más dinámicos y desarrollados de estas economías. Es difícil imaginar que las obreras de las industrias manufactureras en Estados Unidos estén prohibidas de tomar agua durante la jornada de trabajo o de embarazarse, como es común del otro lado de la frontera sur de este país. Así como es poco probable ver a trabajadores

rurales franceses siendo rescatados de condiciones que privan su libertad, como se ve en el agronegocio brasileño en pleno siglo XXI.

La consideración de características como estas están en la base del planteamiento de Ruy Mauro Marini, quién propone la noción de superexplotación de la fuerza de trabajo para dar cuenta de estas realidades específicas. El concepto se refiere a una modalidad diferenciada de explotación del trabajo que constituye un elemento estructurante de las naciones dependientes y una expresión de las formas específicas que adopta la reproducción del capital en dichas economías.

Para Marini (1973), la división internacional del trabajo entre naciones industriales y no industriales implica que las primeras presenten una mayor productividad del trabajo y monopolizan determinados tipos de producción. En términos teóricos, el intercambio de mercancías representa un cambio de igual cantidad de trabajo social. Sin embargo, en los hechos existen variados mecanismos que permiten eludir esa ley. Eso es lo que el autor destaca con la noción de intercambio desigual: las naciones desfavorecidas deben ceder gratuitamente una cantidad mayor de trabajo, parte del valor que producen, a las naciones industrializadas.

Para compensar esa transferencia de valor, las economías dependientes se utilizan de una estrategia que consiste en incrementar la masa de valor producido. Tal estrategia se basa en una mayor explotación del trabajador, pero constituye un mecanismo específico de la producción de estos países, llamado de superexplotación de la fuerza de trabajo. (Ídem, pp 33-37)

Según Marini, la superexplotación es una modalidad que opera básicamente por la combinación de tres mecanismos:

El **aumento de la intensidad del trabajo** aparece, en esta perspectiva, como un aumento de plusvalía, logrado a través de una mayor explotación del trabajador y no del incremento de su capacidad productiva. Lo mismo se podría decir de la **prolongación de la jornada de trabajo**, es decir, del aumento de la plusvalía absoluta en su forma clásica; [...] Habría que señalar, finalmente, un tercer procedimiento, que consiste en **reducir el consumo del obrero más allá de su límite normal**, por lo cual el “fondo necesario de consumo del obrero se convierte de hecho, dentro de ciertos límites, en un fondo de acumulación de capital”, implicando así un modo específico de aumentar el tiempo de trabajo excedente. (Ídem, p. 38, subrayados nuestros)

Aunque el mismo Marini señala que el modo de producción configurado a partir de la combinación de tales elementos se basa en la mayor explotación del trabajador (Ídem, p. 40), la categoría superexplotación va más allá de significar simplemente un grado mayor de explotación, o una variante cuantitativa de aquella categoría. Representa

una modalidad específica de explotación, un elemento estructurante de una forma particular de reproducción del capital, que además no vigora sólo en tiempos de crisis del capital y que tampoco puede ser matizada por aumentos salariales en períodos expansivos.

Eso porque el proceso de acumulación fundado en la superexplotación del trabajador genera una disociación entre los dos momentos en que el trabajador aparece en el ciclo del capital – primero como vendedor (de fuerza de trabajo) y después como comprador de mercancías. Debido a su condición superexplotada, los trabajadores en economías dependientes no constituyen una demanda para lo que fue producido ahí, a diferencia de lo que ocurre en economías centrales, donde el consumo obrero es fundamental.

La ruptura del ciclo del capital en economías dependientes se manifiesta justamente porque la venta (circulación) de lo que se ha producido se efectúa esencialmente en el mercado externo. El sistema tiende, por lo tanto, a explotar al máximo la fuerza de trabajo del obrero, “sin preocuparse de crear las condiciones para que éste la reponga, siempre y cuando se le puede reemplazar mediante la incorporación de nuevos brazos al proceso productivo”. (Ídem, p. 52).

La superexplotación de la fuerza de trabajo representa por lo tanto un rasgo particular de una forma de capitalismo que opera de manera distinta de las economías desarrolladas, que obedece a la misma suerte de leyes que rigen el sistema capitalista de producción, pero que concretamente se manifiesta con rasgos particulares en diferentes realidades y en economías con distintos grados de desarrollo.

La categoría superexplotación ha recibido variadas críticas desde que fue formulada por primera vez en 1973. Una de las más conocidas es la formulada por Cardoso y Serra (1978), donde reducen el planteamiento de Marini a los mecanismos de extracción de plusvalía absoluta – cuando en realidad la noción señalada combina tanto mecanismo de extracción de plusvalía relativa como de plusvalía absoluta –. Los autores la descartan como una ley que opere a nivel del sistema económico, aunque sí consideran que el aumento de la jornada y la reducción de los salarios pueden ser soluciones utilizadas en coyunturas específicas – como reconocen ser el caso de Brasil en la crisis de los años 60. Por su parte, ponían énfasis en la posibilidad de aumento de la productividad del trabajo y en el crecimiento económico que reducirían la importancia de tales mecanismos a una condición secundaria.

Otra suerte de críticas descartan la validez de la categoría superexplotación para explicar la especificidad de la fuerza de trabajo en la región, que sería más bien

caracterizada por las diferencias salariales entre distintas regiones y países. Uno de los que ha reafirmado esa postura recientemente es Katz (2018), para quien atribuir a las diferencias nacionales de los promedios de salario resulta compatible con la mirada de Marx, donde esos no poseen una magnitud fija, sino que cambian (para arriba o abajo) de acuerdo con las mutaciones verificadas en la división internacional del trabajo. Así, el bajo valor de la fuerza de trabajo sería verificable a través de la magnitud de la pobreza, que en la periferia afectaría tanto los sectores precarizados como formales de los asalariados, al paso que los países desarrollados el empobrecimiento afectarían sólo a los excluidos. Esa diferencia salarial es establecida, aún según el autor, por las normas capitalistas de la explotación:

el curso del salario es determinado en el largo plazo por tendencias objetivas (productividades y base demográfica) y en la coyuntura por el tono del ciclo (prosperidad o recesión). La acción de los trabajadores (intensidad de la lucha de clases) define el resultado final.

Este registro de valores cambiantes y estratificados de la fuerza de trabajo (alto en el centro, bajo en la periferia y medio en la semiperiferia) exige utilizar conceptos marxistas clásicos, distanciados del principio de superexplotación. (Ídem, p. 268)

Lo que sostiene Katz es la conveniencia de formular un enfoque de la dependencia sin la noción de superexplotación, de manera a caracterizarla más bien por las estructuras polarizadas del mercado mundial, responsables por generar las particularidades de la fuerza de trabajo en países subdesarrollados.

En respuesta a tal formulación, Osorio (2017-b) retoma la discusión sobre si la dependencia opera como una fuerza exógena o si también condiciona la estructura interna de tales economías. Reconociendo la segunda hipótesis como fundamental para la caracterización de la dependencia, Osorio concluye que quitar la noción de superexplotación de tal teoría implica justamente en quitar el mecanismo que opera a nivel interno:

En esa lógica la superexplotación ocupa una posición lógica y teórica de la mayor importancia. Sin la formulación de la superexplotación la teoría marxista de la dependencia seguiría repitiendo lo que hace mucho repiten también otras escuelas y corrientes: bajos salarios, baja composición orgánica, baja productividad, precios de producción por debajo del valor, transferencias de valor, pero sin un tejido conceptual que nos explique por qué todo ello sucede. (Ídem, p. 6)

La centralidad de la categoría superexplotación de la fuerza de trabajo en el proceso de dependencia también es reivindicada por Sotelo (2012), al cuestionar el por qué en la economía dependiente el plusvalor relativo tiene dificultades para constituirse

hegemónico, y que aun con el desarrollo de un modelo de industrialización sustitutiva de importaciones la superexplotación se mantiene e impide esa transición a la hegemonía de la plusvalía relativa, tal como se verificó en los países del capitalismo clásico. La clave para entender esa imposibilidad está en algo que es específico del capitalismo dependiente:

Lo específico y característico que prevalece históricamente en las economías dependientes es la construcción de un modo de producción dependiente – articulado al sistema capitalista mundial – cimentado en un régimen de superexplotación del trabajo que asume ciertas especificidades y obstaculiza sistemáticamente la implantación del plusvalor relativo como eje del proceso de acumulación y reproducción del capital. (Ídem, p. 145).

En uno de sus últimos escritos, Marini (1996) reafirma la noción de superexplotación cuando se dedica a analizar las tendencias del capital en su fase globalizada. Los cambios por los que ha atravesado en capitalismo con la crisis por la caída de la tasa de ganancia en la década de 1970 y el advenimiento de una nueva etapa histórica en la década siguiente, implicarían en una nueva división internacional del trabajo. La expansión del comercio mundial y homogeneización de la producción con tecnologías más sofisticadas llevarían a que las ganancias extraordinarias pasarían a depender cada vez menos del aumento de productividad e intensidad, y cada vez más del trabajo. Así, el autor identifica una progresiva supresión de las diferencias nacionales que afectan la vigencia de la ley de valor, y una tendencia a la generalizar la superexplotación de la fuerza de trabajo a todo el sistema, incluido los centros avanzados. (Ídem, p. 65)

Otra vez el planteamiento de Marini ha hecho ruido, ahora por plantear la superexplotación también en las economías desarrolladas. Incluso entre los autores que reivindicaban la categoría superexplotación, hay divergencia sobre tal postulado. Sotelo (2012) sostiene la tesis de que la superexplotación es “históricamente *constituyente* de las economías y de las sociedades latinoamericanas mientras que, en la actualidad, se va convirtiendo en *operativa* en la economía internacional, en particular, en los países avanzados del sistema capitalista” (ídem, p.165). La diferencia estaría que en el capitalismo avanzado la superexplotación opera bajo la hegemonía del plusvalor relativo, a través de diversos procedimientos como la disminución del crecimiento de los salarios reales y prestaciones, el aumento del tiempo de trabajo en la jornada laboral y de la intensidad del trabajo. (Ídem, p. 177)

La extensión de la superexplotación por la economía mundial es cuestionada por Osorio (2016), para quien ella sigue como un rasgo estructural del capitalismo

dependiente. Según el autor, la extensión al conjunto del sistema sólo se puede concebir en momentos de crisis o para sectores específicos de trabajadores (como los migrantes y las capas más golpeadas de la población obrera), lo cual no implica que la modalidad predominante de explotación ahí asume condiciones de superexplotación. Carcanholo (2017) es otro que rechaza la generalización de la categoría a la totalidad de la economía capitalista, haciendo una distinción entre las formas de elevar la tasa de plusvalía (que sí ocurre en países dependientes y centrales) con la categoría superexplotación (que sólo tiene vigencia en economías dependientes).

En una investigación reciente, Sotelo (2019-b) retoma la hipótesis de la extensión de la superexplotación de la fuerza de trabajo en países avanzados, presentando evidencias de cómo esto sucede en de Estados Unidos. La información que arroja da cuenta de que en diversos sectores de esta economía se ha verificado en los últimos años incrementos importantes en la jornada laboral, además de la expropiación de parte de los salarios de los trabajadores, de forma que

La clase obrera (oriunda, migrante o inmigrante) no logra reproducir en “condiciones normales” el valor de su fuerza de trabajo *principalmente* derivado de los insuficientes salarios que perciben en conjunto. Al lado de los incrementos en el tiempo de trabajo de la jornada laboral que se aprecia en varios sectores y ramas productivas, podemos catalogar esta situación como estructural que tipifica una situación de *Sft* [superexplotación de la fuerza de trabajo] traducida en el hecho de que el trabajador no consigue reproducirla con los ingresos que percibe. En este sentido se puede decir que se está remunerando por debajo de su valor y corresponde, así, a una superexplotación que resulta de un movimiento combinado de estancamiento – o poco crecimiento – del poder de compra y de un aumento, quizás más lento respecto a lo que ocurre en los países dependientes, de los precios que constituyen su fondo de consumo. (Ídem, p. 177, cursivas del autor).

Estas evidencias abren una nueva etapa en el debate acerca de la vigencia del mecanismo de la superexplotación de la fuerza de trabajo en todo el mundo, con base en la investigación del ciclo del capital en los países desarrollados. También permite ir más a fondo en la discusión acerca de las formas diferenciadas con que esto se manifiesta en distintos países, según su grado de desarrollo de sus fuerzas productivas y su posición en la división internacional del trabajo.

Para los fines de nuestra investigación, lo importante de este debate está en la evidencia implícita que subyace por detrás de ambas formulaciones: el planteamiento del aumento de la superexplotación, ya sea como un mecanismo que ahora opera también en países desarrollados, ya sea como un rasgo restringido a poblaciones obreras específicas en estos mismos países, se basa en la constatación de que hubieron transformaciones

sustanciales en las relaciones de producción en el conjunto de la economía capitalista en la etapa actual.

Estos cambios tienen que ver con la ofensiva del capital contra el trabajo, que discutimos en el capítulo 1 del presente estudio, responsable por impulsar lo que estamos denominando proceso de precarización del trabajo. No obstante, ¿cuál es la diferencia entre el concepto de precarización y la categoría superexplotación de la fuerza de trabajo? ¿Ambos consisten en formulaciones distintas para explicar los mismos fenómenos, es decir, son sinónimos? En la sección siguiente será esbozada una respuesta a estos interrogantes.

2.3.1 Las diferencias entre el proceso de precarización y el mecanismo de la superexplotación de la fuerza de trabajo

En este punto de la exposición es necesario precisar con más detalle en qué se difiere el proceso de precarización del trabajo, que describimos en el capítulo 1, de la noción de superexplotación de la fuerza de trabajo, presentado en la sección anterior. En la discusión política no son pocos los casos en que el segundo término es utilizado para referirse al fenómeno que estamos tratando aquí como siendo el primero, o usados como sinónimos, lo que en se tratando de la disputa política puede ser válido. Al nivel de la explicación científica, no obstante, la utilización de los conceptos y categorías requiere mayor rigor en su definición.

Partimos del entendimiento de que el proceso de precarización del trabajo y el mecanismo de la superexplotación de la fuerza de trabajo son cosas diferentes, que surgen como respuesta a necesidades dispares, que dan cuenta de distintos niveles de concreción de la realidad, así como poseen un alcance explicativo que no son de misma magnitud.

El proceso de precarización del trabajo busca recuperar las tasas de ganancia del capital, tras su caída sistémica a partir de la década de 1970. La superexplotación de la fuerza de trabajo surge gracias a la existencia de una superpoblación sobrante, y se destina a compensar la transferencia de valor de las economías dependientes a las desarrolladas, a través del aumento de la intensidad del trabajo o de las jornadas laborales, así como por la apropiación del fondo de consumo obrero.

El concepto de precarización del trabajo está referido a un proceso mucho más concreto y palpable de la realidad, un fenómeno si se quiere. Su expresión se puede

mensurar por los cambios recientes en el mundo del trabajo: la difusión de empleos parciales o intermitentes, la alta rotatividad en los puestos de trabajo, la flexibilidad en las contrataciones y despidos, la ralentización o eliminación de los mecanismos de protección al trabajador, la remuneración que cambia conforme la productividad, etcétera. Aunque no representan modalidades necesariamente nuevas³¹, la lucha de los trabajadores a lo largo de los siglos XIX y XX ha matizado su utilización para sectores considerables de clase obrera, especialmente en los países desarrollados.

Desde la década de 1970, sin embargo, estas modalidades volvieron a ser ampliamente utilizadas. Cuando hablamos del proceso de precarización del trabajo, hablamos de algo que ha ocurrido en el conjunto de la economía capitalista, tanto en países desarrollados como dependientes. Es un proceso que posee una manifestación empírica ya relatada por estudiosos de muchos países, pues se concreta en procesos de trabajo impulsado por las empresas y leyes que los gobiernos institucionalizan en sus mercados de trabajo nacionales.

Por otro lado, la superexplotación de la fuerza de trabajo es una categoría que opera en un nivel de abstracción más alto, cuya verificación está asociada a un estudio del ciclo del capital en una determinada economía. Es una modalidad de explotación de la fuerza de trabajo que vigora en determinadas formaciones específicas, y que deriva de la forma particular del desarrollo capitalista en estas regiones.

Así, la superexplotación coincidía en esas regiones con el modo de organización fordista del trabajo, vigente en el período de bienestar social y que suponía una modalidad de trabajo estable, con prestaciones sociales, etc. La particularidad del capitalismo dependiente hacía con que esos obreros también fuesen superexplotados. De tal manera que la superexplotación es un rasgo estructural de esas formaciones, no una novedad que emerge a partir de los años 1970-80 con la difusión del proceso de precarización del trabajo.

Lo que hay de nuevo en términos de la superexplotación es la discusión en torno al impacto de la nueva división internacional del trabajo que avanza a partir de la década de 1970, como visto en la sección anterior. La evidencia empírica del aumento de la

³¹ Marx hace referencia, al discutir las formas variadas que presenta el salario, a las modalidades de trabajo por piezas o destajo; en esa modalidad, sólo se considera como tiempo de trabajo necesario aquél que se materializa en determinada cantidad de mercancía producidas, así como permite el subarrendamiento del trabajo (la explotación de obreros por el capital reviste la forma indirecta de la explotación de unos obreros por otros). Marx considera que esa forma de salario (por piezas) es la forma que mejor cuadra al régimen capitalista de producción (Marx, 1972, pp 464-65). Las actuales formas de trabajo intermitente, salarios por productividad, trabajador como persona jurídica y la tercerización del trabajo rescatan esa lógica.

explotación del trabajo a nivel del sistema capitalista, instrumentalizada por el proceso de precarización, hace con que muchos confundan las dos cosas, mezclando ese aumento de las tasas de explotación con la superexplotación. No obstante, no se puede llegar a esa conclusión con la simple verificación de que hubo un aumento de la precarización del trabajo.

La evidencia del aumento de la flexibilidad de las jornadas laborales, por ejemplo, que es un rasgo básico del proceso de precarización difundido en muchos países en años recientes, no es suficiente para asegurar que en estos países pasó a vigorar la superexplotación de la fuerza de trabajo. También la rebaja de los salarios promedios es una tendencia sistémica, pero que los salarios sean más bajos no implica necesariamente que hubo una apropiación del fondo de consumo obrero. En este caso, la rebaja salarial sólo implicaría una condición de superexplotación de la fuerza de trabajo si su nivel no permitiera la reproducción de la fuerza de trabajo.

Obviamente, en economías que se constituyeron históricamente sobre la base de la superexplotación de la fuerza de trabajo, como es el caso de los países dependientes, claramente el proceso de precarización profundiza esta condición, tanto estrujando aún más los sectores de la clase obrera superexplotados cuanto con la inclusión de los pocos sectores de la misma que tenían una condición de explotación “normal”, es decir, que no estaban en una condición de superexplotación propiamente.

Sin embargo, la manera más pertinente de testar las categorías, su validez o su limitación para dar cuenta de determinadas realidades, es a partir del estudio de casos específicos. El ejercicio aquí realizado de refinamiento conceptual es importante para definir los aspectos de la realidad a ser considerados en la investigación. Pero hay que ver si la realidad misma confirma la validez de tales categorías. A partir de los análisis acerca de los casos de México y Brasil estos temas volverán a ser discutidos, a partir de las evidencias que se presenten.

Capítulo 3 – El patrón de reproducción del capital en México (1994-2018)

Este capítulo hace un análisis del proceso de transición y consolidación de un nuevo patrón de reproducción del capital en México, dando paso a una modalidad que fortalece la especialización productiva de la economía del país, que se establece como un importante productor/ensamblador de manufacturas de alta tecnología. Estas ramas son controladas mayormente por los grandes capitales extranjeros y su producción se destina especialmente al mercado estadounidense.

El capítulo está dividido en dos partes: en la primera se hace una revisión del contexto económico del período, buscando identificar los causales que llevaron al agotamiento del patrón de sustitución de importaciones, pasando por el proceso de reestructuración productiva y la aplicación de políticas neoliberales que dan soporte a la nueva inserción internacional de la economía mexicana. La segunda parte traza un breve panorama de la reconfiguración del capital y los cambios en el proceso de trabajo en algunos sectores que se constituyen como ejes fundamentales del nuevo patrón: el petrolero, la industria maquiladora (automotriz y electrónica) y la minería.

3.1 Antecedentes: Crisis y nueva inserción en la economía mundializada

El cambio cualitativo en la modalidad de acumulación puede ser presentado como resultado del proceso de mundialización del capital y como una consecuencia de un nuevo ordenamiento de la economía, posterior a la crisis estructural capitalista cuyo estallido se verificó en la década de 1970. No obstante, una transformación de esa magnitud en una economía tan grande como la mexicana no sería posible tan sólo por el impulso externo. Esto sólo pudo concretarse en un momento donde el proceso de acumulación interno se encontraba atascado, con el desbalance de los indicadores económicos. Ese es el escenario que permite el despliegue de la estrategia del capital.

En las secciones que siguen, se hará un breve recuento de las condiciones y limitantes que la economía mexicana presentaba en las décadas de 1980 y 1990, que tornaron inviable mantener el patrón de reproducción del capital basado en la sustitución de importaciones, que tuvo resultado significativos en términos de crecimiento económico en la etapa pos guerra, pero que llegó a una situación crítica – en términos del

proceso de acumulación. También se procederá una revisión de cómo se operó esta estrategia, destacando el papel instrumental desempeñado por el Estado y el poder político, responsable por asegurar una transición controlada a la nueva modalidad.

3.1.1 El agotamiento del patrón de reproducción industrial

Para comprender el viraje neoliberal en la conducción de la economía mexicana es fundamental recuperar el contexto en que eso ocurre y como se justificó ese cambio en su momento para hacerlo fiable. Dicho entorno fue precisamente la crisis estructural del capital y el consecuente despliegue de una ofensiva capitalista en ámbito global. En México, dicho proceso se empalmó con el agotamiento del patrón de reproducción del capital industrial y el inicio de un período de crisis subsecuentes, que llevaron a transformaciones importantes en la estructura económica del país.

Este reordenamiento estructural en México fue representado, según Valenzuela Feijóo (1986), por el agotamiento del patrón sustentado en la industrialización sustitutiva de importaciones y la emergencia de un nuevo, que denomina patrón de reproducción secundario exportador. El autor resume las dos contradicciones básicas que explican la disolución del viejo patrón: por un lado el insuficiente desarrollo de la industria productora de medios de producción (Departamento I), y por otro la preservación de una dinámica exportadora de perfil tradicional (productos primarios); esto llevó a que la demanda por importaciones de maquinarias y equipo no pudo ser sustentada por la débil dinámica exportadora, generando una crisis del balance de pagos, desatando una crisis de acumulación. (Ídem, p. 29)

Otro problema importante de la acumulación mexicana señalado por Valenzuela Feijóo es que la dinámica de la productividad del trabajo era para entonces bastante inferior a la observada en otros países y regiones, y todavía más baja en sectores que producían bienes salarios, como agricultura y manufacturas tradicionales. Como consecuencia, en el proceso de acumulación mexicano “los mecanismos de la plusvalía relativa se tienden a atascar; aunque no por ello se congela la tasa de plusvalía. Ésta igual se eleva, pero a través de otros mecanismos, en especial por la vía de la reducción de los salarios reales.” (Ídem, p. 49)

Lo importante de esta constatación es que de ella se puede inferir que el pacto social del Estado de bienestar encontraba sus límites a través del desarrollo de la propia dinámica en que se sustentaba – el patrón industrial de sustitución de importaciones. La política de incrementos salariales, ampliación del mercado consumidor interno, derechos laborales y prestaciones sociales a los trabajadores urbanos, así como el reparto de tierras a los campesinos, ya no serían viables bajo el nuevo escenario que se dibujaba. Y no apenas el pacto cardenista estaba en entredicho, sino también el propio nacionalismo mexicano resultante de la revolución que se había acomodado a la fase industrial.

Hubo, por cierto, intentos de revitalizar el modelo nacionalista mexicano durante la década de 70. Como destaca González Gómez (2009), durante las administraciones de los presidentes Luís Echeverría (1970-76) y José López Portillo (1976-82), el nacionalismo mexicano llegó a su punto culminante, y a partir de entonces empezó su declinación. El autor destaca que Echeverría elaboró proyectos de reforma fiscal y redistribución de ingreso para beneficiar a los desposeídos, por lo cual enfrentó profundo rechazo de la burguesía nacional y extranjera, en que pese haber sido el primer presidente a orientar la estructura industrial hacia una economía exportadora (ídem, p. 44).

Lo que ocurre es que los sectores industriales de punta, con capacidad de producir para exportar, exigían un componente de tecnología que necesitaba ser importada, y la magnitud de dicha inversión sólo podría ser asegurada por el capital extranjero, por grupos privados nacionales (en menor medida) y por el Estado – que asumió entonces un papel creciente sobre todo en los sectores más pesados y con mayor potencial de impulsar el crecimiento económico. Sin embargo, la inversión estatal acabó por superar la capacidad de ahorro gubernamental, generando endeudamiento externo y un fuerte crecimiento del déficit fiscal del sector público, que en 1982 llegó a 16,5% del PIB (Valenzuela Feijóo, 1986, p.64).

La producción en estas ramas más pesadas de la industria también tiene como característica aumentar la composición de valor de capital, o sea, utiliza mucha maquinaria (trabajo muerto) y absorbe relativamente poca fuerza de trabajo (trabajo vivo), lo que genera una caída de la tasa de ganancia. Para contrarrestar ese problema, la solución implicaba elevar la tasa de plusvalía. Otro problema es que la productividad del trabajo, además de encontrarse en niveles relativamente bajos, crecía poco, lo que deterioraba la capacidad de desarrollo de las fuerzas productivas. (Ídem, p. 74)

La suma de esos factores llevó la economía mexicana a fines de la década de 1970 a una condición todavía más dependiente del capital extranjero y con graves

desproporcionalidades internas y externas en el proceso de acumulación. Aun así, el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo durante el gobierno de López Portillo logró darle sobrevida al patrón de reproducción vigente por un corto período de tiempo adicional.

La posibilidad real de que la renta petrolera tendría para mejorar la distribución de ingresos y expandir el consumo de la población era indiscutible. Otro tema era si también tendría capacidad para solucionar el lío en que se encontraba la economía mexicana. De acuerdo con Ayala *et al* (1994), el crecimiento económico resultante de la utilización de los excedentes petroleros, de ser conducido por las fuerzas del mercado, podrían llevar a una “privatización del futuro” y al entierro definitivo del proyecto surgido de la Revolución, una vez que dicho crecimiento podría constituirse como una “densa cortina de humo para el desarrollo de las viejas contradicciones y carencias que, en lo esencial, dentro de esta perspectiva, se mantendrían intocadas” (Ídem, p. 73).

Para González Gómez (2009), el elemento imprevisto (descubierta de reservas de petróleo) permitió a López Portillo restaurar la confianza en el Estado, que pasó a tener mayor capacidad de maniobra económica y política, aliviando la tensión que afectaba entonces a empresarios – preocupados en mantener sus ganancias – y a clases subalternas, para quienes la inflación creciente amenaza sus niveles de vida. Sin embargo, el autor considera que el petróleo representó también una oportunidad histórica que fue desperdiciada por las opciones adoptadas por el gobierno:

El lopezportillismo tuvo la oportunidad histórica de encarnar un proyecto de desarrollo nacional con una base fuerte y real, con un gran potencial para establecer un desarrollo más igualitario y justo, expandiendo el consumo de las clases subordinadas, redistribuyendo el ingreso y alargando el mercado interno, en pocas palabras, dando al país una alternativa viable para el desarrollo socioeconómico. Esta gran posibilidad histórica se perdió cuando la administración aplicó una estrategia equivocada para el desarrollo. (ídem, p. 46)

Sí de hecho hubo entonces una oportunidad histórica, aparentemente ella consistió en la última posibilidad real de cambiar de una manera más planificada el modelo de desarrollo, una vez que la secuencia de los hechos habría de conducir la economía mexicana a una profunda crisis, desatada justamente por una caída de los precios del petróleo a partir de 1979. Ese contexto de crisis favoreció el despliegue de las políticas económicas neoliberales, a partir del gobierno de Miguel De la Madrid en 1982, y que tendrían un impacto de gran magnitud en las décadas siguientes.

El hecho de que México enfrentaba entonces una profunda crisis no implicaba, sin embargo, que la salida única era la adopción del programa neoliberal. Una naturalización

de esta opción oculta que esa era la única que deseaban los sectores burgueses dominantes, pero la experiencia iba comprobar que dicha solución no ha sido efectiva ni para contrarrestar la crisis.

Pero los momentos de crisis tienen la especificidad de que permiten cambios más drásticos, tanto en dirección a medidas conservadoras como para propuestas más radicales y de ruptura. En el caso mexicano, ha prevalecido el primero, que borró la racionalidad económica con promesas de salvación que ganaron fuerza al ser difundidas por los mecanismos dominantes a una población harta por las dificultades cotidianas y con poca ilusión de que las cosas estuvieran mejores en un futuro inmediato.

En ese momento se adoptó una estrategia de desarrollo basada en exportaciones sobre todo de productos manufacturados. Eso estaba explícitamente descrito en el Plan Nacional de Desarrollo presentado por el Presidente Miguel de La Madrid en 1983:

El patrón de crecimiento seguido en el pasado consideró la vinculación de la economía con el resto del mundo como un elemento residual, convirtiendo al endeudamiento externo, público y privado en la variable de ajuste. La reorientación de la estrategia de desarrollo persigue una reestructuración profunda del sector externo de tal forma que éste sea capaz de generar las divisas necesarias para el funcionamiento eficiente del aparato productivo, a altos niveles de actividad económica. Para ello, se requiere fortalecer las relaciones comerciales con el exterior, fomentando de manera sostenida las exportaciones no petroleras, la apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de importaciones. (Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, México, 1983).

Lo que se pretendía bajo esa nueva estrategia, de acuerdo con Adolfo Gilly, era promover la nueva inserción del México en el mercado mundial bajo la utilización de dos ventajas comparativas que el país poseía: una económico-social y otra geográfica. La primera era el aprovechamiento de los beneficios que proporciona la fuerza de trabajo mexicana, caracterizada por los bajos salarios, la flexibilidad y la capacidad técnica. La otra es la cercanía con Estados Unidos, mayor mercado consumidor y de capitales del mundo, que permitiría reducir en mucho el tiempo de circulación del capital. Ambas ventajas hacían de México la “plataforma de exportación ideal” para las transnacionales y sus proyectos de descentralización o redespliegue industrial (Gilly, 1986, p. 15).

Sin embargo, el paso de una economía que tradicionalmente caracterizada como exportadora de materias primas a un modelo donde las manufacturas serían el eje principal de la balanza comercial no era nada sencillo. Considerando los problemas que presentaba la industria mexicana en el período anterior, como los bajos niveles de productividad y el débil desempeño del sector productor de bienes de capital – ya

menciones anteriormente. La transición que se planteaba entonces necesitaba de una profunda reorganización productiva y apertura de la economía mexicana.

A diferencia del modelo anterior, donde se trató de sustituir las importaciones a través de una producción industrial volcada principalmente al mercado interno, ahora lo que estaba en marcha era, según González Gómez (2009), un proceso de “sustitución de exportaciones”, que consistía básicamente en este viraje de una economía exportadora de materias primas a la participación en el comercio mundial preferentemente a través de bienes manufacturados. Para lograr tal objetivo, era imprescindible una modernización de la planta productiva, incrementando la eficiencia de la industria nacional para competir en los mercados internacionales.

El camino hacia la modernización de la estructura productiva ya no se planteaba como una estrategia para superar la dependencia externa, más bien se basaba en la profundización de la misma, donde los flujos del capital foráneo y la ampliación del régimen de maquiladoras³² (mayormente controladas por capitales extranjeros) jugaban un papel fundamental para la exportación manufacturera. Contribuyó significativamente para esa reconfiguración productiva la privatización masiva de las empresas paraestatales, que tenían un peso muy importante en el conjunto de la economía mexicana (eran responsables por 18% del PIB en 1982) y comprendían un vasto conjunto de sectores económicos, controlando especialmente las ramas estratégicas para el país³³.

El rasgo del Estado mexicano interventor, propietario y conductor del proceso económico fue colocado en entredicho. Aunque mantuvo algunos de los sectores considerados estratégicos (como petróleo y electricidad), el Estado refuncionalizó su intervención en la economía, dejando de ser el inductor de la inversión y del crecimiento para asumir un papel mayormente de regulación financiera (Guillén, 2000). Todo eso aumentó su vinculación con los intereses de la burguesía mexicana – reforzada con los procesos de privatización y concentración de capital – y por ende su dependencia en relación al mercado mundial.

Es por esa razón que Sotelo (2014) caracteriza el nuevo patrón de reproducción de especialización productiva como “patrón dependiente neoliberal”, una vez que

³² Ver nota nº 30.

³³ Para 1982, las entidades paraestatales sumaban 1.155 empresas, responsables también por 10% de los empleos del país, en sectores como: petróleo, petroquímica básica, minería, electricidad, telefonía, comunicaciones, ferrocarriles, transporte aérea, química, resinas sintéticas y fibras artificiales, automotores, acero, cemento, azúcar, refrescos, tabaco, bienes de consumo duradero, banca, comercio y diversos servicios que incluían incluso hoteles y restaurantes. Para 1993, el proceso de privatización había reducido el número de entidades paraestatales a 213. (González Gómez, 2009, p. 54).

profundiza la dependencia de México y torna su economía todavía más sensible y vulnerable a los ciclos económicos del capitalismo, resultando especialmente dependiente de lo que ocurre con la economía estadounidense. La inestabilidad del nuevo patrón es confirmada por una serie de crisis desde la década de 1980: México enfrentó crisis económicas en 1982, 1987, 1994-1995, 2001, 2008-2009, 2011, 2013. Así que los graves problemas estructurales con que se enfrentaba la economía mexicana en los 70 y 80 no fueron resueltos, sino que se multiplicaron:

El desempleo hoy es alto y sigue creciendo, la población siente los efectos de las políticas de bajos salarios, el endeudamiento global del país mantiene su marcha ascendiente; el déficit continúa siendo una de las características estructurales de las balanzas comercial y de pagos; se deteriora la salud, la educación, los servicios sociales y la alimentación popular es asediada constantemente por la inflación; se agudiza la crisis agraria y se profundiza la dependencia financiera, comercial y tecnológica del país, particularmente de Estados Unidos. (Sotelo, 2014, p. 69)

El paradojo es que, en otros tiempos, se consideraba que la constitución de una estructura productiva industrial era el camino para la conformación de una economía desarrollada o para alzar a la condición de primer mundo. Obviamente la industrialización que se pensaba entonces era de otro tipo, orientada a la satisfacción de las necesidades internas del país, con capacidad de dinamizar el conjunto de los sectores productivos nacionales. De igual manera, el recorrido reciente de la industrialización mexicana es ilustrativo de que la industrialización a ultranza, desconectada de un proyecto de soberanía nacional y de enfrentamiento al imperialismo, no sirve para mejorar la condición del país, sino que contribuye a profundizar la exclusión social y la miseria de la población.

La ideología neoliberal, disfrazada de técnica económica, opera una escisión entre lo que es la política económica y los efectos que de ella resultan. Así, las variables macroeconómicas son presentadas como fórmula única para lograr el crecimiento. Dicen ser necesario antes “aumentar el pastel” para después dividirlo entre todos, aumentando los niveles de empleo, salarios, capacidad de consumo, etcétera.

La realidad no parece confirmar la predicación neoliberal: lo que se puede deducir de las tres décadas seguidas de aplicación del neoliberalismo en México es que él provocó una mayor precarización de las condiciones de trabajo, quitando derechos adquiridos y aumentando la vulnerabilidad de grandes contingentes de la población, que vende su fuerza de trabajo por un valor cada vez más bajo (ver la sección 4.2 del presente estudio,

que trata de la política salarial mexicana), y a vivir en dificultades crónicas, que en muchos casos motiva la migración en busca de una condición mejor.

También tratando de comprender las consecuencias de ese cambio estructural de la economía mexicana, Cypher y Delgado Wise (2012) sostienen que el modelo de desarrollo aplicado en México a partir de los ochenta tiene como rasgo fundamental la exportación de fuerza de trabajo barata:

En vez de un modelo exitoso basado en la exportación de productos manufacturados, México ha creado un *nuevo modelo basado en la exportación de fuerza de trabajo barata* en tres ámbitos: 1) la *industria maquiladora*; 2) el sector de la *maquiladora disfrazada*³⁴; 3) la creciente venta al exterior de la fuerza de trabajo como corolario de la *emigración* de millones de trabajadores mexicanos excluidos de un mercado laboral interno cada vez más estrecho y precario. (Ídem, p. 21).

Lo interesante del planteamiento de estos autores es la evidencia de que, además de los ya mencionados productos manufacturados, el nuevo patrón de reproducción implementado en México también ha transformado la fuerza de trabajo en producto de exportación. Esta “ventaja comparativa” (como lo diría David Ricardo) no es aprovechada apenas para baratear las mercancías que luego llegan a los consumidores de Estados Unidos, sino que ella misma se torna fundamental para la reorganización de los mercados laborales de este país. Estaríamos frente una nueva dinámica migratoria, otra vez conforme Cypher y Delgado Wise, que es distinta cualitativa y cuantitativamente de los ciclos migratorios anteriores³⁵ entre México-Estados Unidos. Las cifras de mexicanos residentes en el país vecino que daban cuenta de 2,2 millones para 1982 se multiplicaron por seis en menos de tres décadas, alcanzando la marca de 11,8 millones en 2009, entre documentados e indocumentados; los números alcanzan impresionantes 31,8 millones de personas si se consideran también los ciudadanos estadounidenses de ascendencia mexicana de generaciones recientes (Ídem, p. 192).

Aunque el fenómeno migratorio es bastante complejo, seguramente se puede afirmar que guarda estrecha relación con el deterioro de las condiciones de vida de la

³⁴ La maquila disfrazada comprende las empresas que operan bajo el esquema de exportación de productos manufacturados muy similar al de las maquiladoras, con las exenciones tarifarias y otros privilegios que recibían las maquiladoras para importar componentes, pero que no se han registrado bajo el régimen maquilador, lo que les da la posibilidad de disputar también el mercado nacional mexicano. (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 141)

³⁵ Cypher y Delgado Wise (2012), identifican tres grandes ciclos en el proceso histórico de migración entre los dos países: 1) el programa Bracero (1942-1969): debido al déficit de fuerza de trabajo en EU derivado de su participación en la Segunda Guerra Mundial; 2) el período de la migración indocumentada (1964-1985): debido a la crisis de la industrialización mexicana y la reformulación de los mercados laborales de Estados Unidos; 3) crecimiento desbordante de la migración y la apertura económica (1986 hasta la fecha): los acuerdos de libre comercio fueron el motor de la migración mexicana. (ídem, p. 190).

clase trabajadora mexicana, realidad que se aplica también a los países centroamericanos, pero que para el caso de México ha ganado especial relevancia después de la apertura comercial impulsada a partir de los años ochenta, con la firma de acuerdos comerciales que desataron estas tendencias.

3.1.2 Apertura económica, integración regional y políticas de ajuste

Después de atravesar un largo período de crisis y pasar a convivir con un escenario de incertidumbre por las condiciones macroeconómicas, la elección del presidente Miguel de La Madrid en 1982 representó un parteaguas en dirección a la adopción de una política económica neoliberal y el fin de la conducción del Estado mexicano en ese tema, que pasaría a ser ejercida a partir de entonces preferentemente por los intereses de la iniciativa privada.

El escenario que garantizó esta transición al modelo neoliberal, según Arturo Guillén (2000), estaba marcado por una profunda recesión económica, donde las tasas de inflación alcanzaban tres dígitos y el déficit de presupuesto llegaba a casi 20% del PIB en 1982. La disminución del incremento de la productividad y la caída de los salarios e índices de ocupación en estos años también prenunciaban la crisis. La salida presentada entonces para recuperar la economía mexicana iba implicar una gran reestructuración de la estructura productiva y financiera, de modo a ponerlas en compaso con la nueva configuración del capitalismo a nivel mundial y la nueva división internacional del trabajo.

Una transformación de esa magnitud no podría ser obra de un único gobierno y tampoco se pudo concretar prontamente. Fue necesario un largo período de transición que atravesó casi toda la década de 80 y buena parte de los 90. Para tener una correcta dimensión de la profundidad de la reforma realizada, conviene mencionar las palabras de Héctor Guillén Romo (1997), que recupera las evaluaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para describir la magnitud de ese proceso:

Frente a la crisis del endeudamiento, el gobierno mexicano emprendió un importante viraje económico que comenzó en 1982 con De la Madrid y se consolidó en 1989 con el presidente Salinas. Así, desde finales de 1982, el gobierno mexicano se alineó firmemente al consenso de Washington, aplicando ‘uno de los programas de reforma económica

catalogado entre los más importantes y los más radicales que se han implementado'. (Guillén, 1997, p. 98).

La materialización de los principios neoliberales se tradujo en medidas como políticas de ajuste fiscal, planes de combate a la inflación, privatizaciones, apertura comercial, reforma del Estado, flexibilización de la política de inversiones extranjeras, entre otras. En lo que sigue serán analizadas algunas de estas medidas llevadas a cabo durante esta transición.

El ajuste fiscal bajo orientación del FMI

La crisis económica que afectó a las economías dependientes latinoamericanas en la década de 1980 se manifestó principalmente por un gran endeudamiento externo, donde varios países no tuvieron condiciones de cumplir los compromisos de la deuda y declararon moratoria. Como comentado anteriormente, los mecanismos que generaron ese impase tenían que ver con el desarrollo de algunas tendencias del propio patrón de reproducción industrial que agotaron su capacidad de lograr crecimiento y estabilidad. Aquí nos dedicaremos a apuntar la solución presentada a este problema en México.

En su último año de gobierno, López Portillo negoció un acuerdo con el FMI para obtener recursos para la recuperación de la economía. Lo firmó en noviembre de 1982, en el último mes del sexenio y ya con el nuevo presidente Miguel de La Madrid electo - cuyos representantes acompañaron de cerca la negociación. El compromiso consistía en que por los tres años siguientes se realizasen importantes ajustes para “alcanzar un crecimiento sostenido de la producción y el empleo, superar el desequilibrio externo, abatir los índices de inflación y fortalecer las finanzas públicas” (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1983, p. 4). Entre las medidas para sanar las finanzas públicas estaban: el aumento de precios y tarifas de artículos alimenticios básicos (como tortilla y pan), combustibles y electricidad; política cambiaria flexible para fomentar las exportaciones; flexibilización de tasas de interés y regulación financiera para estimular el ahorro e intermediación financiera con mayor rentabilidad; revisión de los gastos públicos, entre otros.

Frente a la debilidad económica, el Estado mexicano se comprometía con la agenda del ajuste propuesto por el FMI, aceptando condiciones que implicarían no sólo renegociar la deuda externa, sino también beneficiar a los acreedores con el

direccionamiento de la economía hacia el nuevo patrón de reproducción. Aunque el gobierno de López Portillo se preocupaba en defender el modelo nacionalista con preeminencia estatal y los compromisos sociales, el pacto que firmaba representaba el despliegue en la dirección contraria. Lo que comprometía el modelo nacionalista no era el hecho de que había firmado el acuerdo con FMI, algo que ya había ocurrido varias veces en el período anterior. El problema era que el Fondo ya no simplemente prestaba crédito a sus miembros: condicionaba dichos préstamos a una especie de renuncia por parte de los países endeudados de su prerrogativa de definir la política económica y sus prioridades de gastos.

Tan luego asumió la presidencia, Miguel de La Madrid trató de poner en marcha el Plan Nacional de Desarrollo sustentado en dos líneas principales: la reordenación económica y el cambio estructural. La primera estaba direccionada a mejorar las variables referentes a la inflación, gasto público y empleo para enfrentar la crisis en lo inmediato; el otro eje se dedicaba a los cambios en el aparato productivo y modalidades de financiamiento del desarrollo que se pretendía. La evaluación de los economistas del gobierno era de que los desequilibrios internos y el entorno internacional desfavorable reducían los márgenes de maniobra y limitaban resultados de corto plazo. Sin embargo, destacaban que lo importante era definir el “nuevo rumbo cualitativo” que se buscaba imprimir a la evolución económica, que consistía en las exportaciones. (Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, México, 1983).

El ajuste fiscal implementado por De la Madrid se concentró en sanar el presupuesto a través de aumento de impuestos y baja de gastos públicos, dejando intocados los gastos referentes al servicio de la deuda. Claramente eso representaba la imposición de los intereses del sector financiero de la burguesía, que ganaba espacio ante otros sectores empresariales. En contraposición, implicaba profundo ataque a los trabajadores, una vez que los efectos de la nueva prioridad del gasto social afectaron fuertemente los servicios públicos.

Dichos efectos no tardaron en aparecer en las diferentes políticas sociales: en la salud, se verificó una baja de los recursos destinados a los organismos de seguridad social y rebajas salariales a los trabajadores del sector; los gastos en educación cayeron de 5,3% a 3,5% del PIB en el sexenio, amputando salarios de los maestros y causando falta de escuelas; el abandono de inversiones y mantenimiento de carreteras, red de construcción y saneamiento de aguas restringió servicios esenciales a la población; también se eliminaron subsidios considerados “no justificados”, como a los productos alimenticios

de primera necesidad, que beneficiaran a toda población, y se los sustituyó por bonos destinados apenas a los más pobres (Guillén Romo, 1997, p.102).

La política de ajuste neoliberal del FMI es siempre presentada como la salida única para la recuperación de naciones que se encuentran en crisis y con profundos desequilibrios externos. Bajo dogmas como el de que el Estado no puede gastar más de lo que recauda, lo que algunos llaman de “economía política del ama de casa”³⁶, se busca naturalizar la necesidad de recortes de gastos sociales al tiempo que no se permite cuestionar otros tipos de gastos como son los servicios financieros.

Sin embargo, no hay ejemplos de países que lograron recuperar su economía bajo dicha fórmula. Lo que sí suele ocurrir es una reducción de la dinámica económica que profundiza la crisis, y si logra “recuperar la confianza” de los mercados es más bien porque beneficia sus fracciones más importantes con dicha política y reconfigura la economía bajo esos intereses que van orientar la retomada futura. Es así como, para el caso mexicano, González Gómez (2009) recuerda que Henry Kissinger elogiaba la “valiente” política económica del presidente De la Madrid, aunque señalaba que ella había resultado en una caída de 15% del consumo y 49% de disminución salarial.

Pero aún apoyado por los grandes títeres del capital, el fracaso del ajuste aplicado por De la Madrid no tardó en evidenciarse. Para fines de 1986 y comienzos de 1987 la economía mexicana sumergió en una fuerte recesión, cuando el PIB se contrajo, la inflación repuntó, los déficits de presupuesto y de balanza comercial se incrementaron, hubo fuga de capitales y subvaluación del peso. El gobierno se apresó atribuir a factores exógenos (el terremoto de 1985, caída precios del petróleo) la responsabilidad por la crisis, cuando en realidad era evidente que el ajuste ortodoxo en vez de resolver los desequilibrios y la inestabilidad economía, los había agravado. (Guillén, 2000)

En que pese los resultados macroeconómicos negativos, el gobierno de De la Madrid había sido exitoso en la tarea más importante que le tocó: dar inicio a un cambio radical en la estructura de la economía mexicana, en dirección al nuevo patrón de reproducción exportador. El ajuste económico que aplicó ha contribuido para eso, pero su fracaso también demostró que la política económica neoliberal no necesariamente depende de una política de austeridad u ortodoxa, sino que en cada momento se puede recorrer a ella o echarle a un lado, de acuerdo con las prioridades del momento.

³⁶ La denominación de Combemale y Quiles es recordada por Guillén Romo (1997, p. 102), para describir el dogma neoliberal que traduce problemas macroeconómicos al sentido común de la microeconomía que los individuos reconocen.

Eso fue lo que ocurrió con el gobierno de Salinas de Gortari, que asumió la presidencia en medio de la crisis y logró profundizar las reformas económicas iniciadas por su predecesor y consolidar la nueva configuración de la economía mexicana. Salinas dejó a un lado la política ortodoxa y aplicó un programa heterodoxo para la estabilización de la economía.

El control de la inflación

La inflación ha sido un problema recurrente en la década de los ochenta enfrentado por buena parte de los países latinoamericanos, de los que se puede destacar Argentina, Bolivia, Brasil, México y Perú, llegando a constituirse en la mayoría de los casos – a excepción de México – en situaciones de hiperinflación, donde la alza de precios se vuelve un proceso incontrolable y la moneda nacional pierde la capacidad de cumplir con sus funciones esenciales. (Salama y Valier, 1992)

El origen del proceso de alza inflacionaria (o hiperinflación) y el hecho de que hayan ocurrido en un período más o menos simultáneo en estos países tiene que ver, aún según los autores, por un lado con la situación de endeudamiento que enfrentaban estos países y por otro con las políticas de ajuste que pusieron en marcha para garantizar el servicio de la deuda. Además de estas dos características, en cada país la situación se agravaría también por la influencia que tenían sobre la inflación el déficit presupuestario, la baja en las tasas de inversión productiva y los conflictos distributivos. (ídem, p. 12)

En México, la tasa de inflación comenzó la década de 1980 alrededor de los 30% anuales, saltando en 1982 a casi 100%, manteniéndose en niveles oscilantes en torno a esas cifras a lo largo de la década (Guillén, 2000). En que pese no constituir una situación de hiperinflación como en otros países latinoamericanos, era entonces un problema grave porque corroía la capacidad de compra de los salarios, alimentando el conflicto distributivo y generando pobreza.

Bajo la administración de Miguel de La Madrid, la inflación fue combatida a través de una estrategia ortodoxa, con la aplicación de una política de ajuste fiscal y de compresión de la economía, que al final resultó ineficaz, una vez que en los últimos años del sexenio la inflación repuntó con fuerza. Fue implementado un nuevo plan 1987, aún durante la administración madridista, pero según Guillén (2000) ya con la mano del candidato y futuro presidente Carlos Salinas de Gortari. El Pacto de Solidaridad Económica (PSE) fue un programa de combate a la inflación basado en un choque

heterodoxo, con medidas de saneamiento fiscal tales como reducción del gasto corriente, aumento de recaudación y realineación de los precios y tarifas del sector público. (Ídem, p. 82)

Muchas de las medidas habían sido practicadas durante el ajuste ortodoxo por De la Madrid, que a pesar de no haber sido exitoso creó algunas precondiciones que resultaron fundamentales para el suceso del PSE, tales como la existencia de reservas monetarias internacionales, balanza comercial superavitaria y finanzas públicas saneadas. El Pacto logró moderar la inflación rápidamente, y para tal fue determinante el control de las variables macroeconómicas claves: la estabilización del tipo de cambio, la concertación en materia de precios y aumentos salariales desvinculados de la inflación pasada. (Guillén, 2000, p. 83)

Además de la existencia de condiciones macroeconómicas favorables, tales como las mencionadas anteriormente, el control de la inflación también depende en alguna medida de otros tipos de iniciativas que estaban en curso en aquel momento, como las demás reformas neoliberales. Ese conjunto de medidas es responsable por generar un escenario favorable al equilibrio de precios.

Pero habría que poner un poco más de énfasis en una de las variables clave para el control de la inflación: la relación que guarda el control de precios con los reajustes salariales. Eso no sólo por los propósitos del presente texto, sino porque nos parece que ello consiste en un factor fundamental que, aunque no es la razón única que genera la inflación, parece evidente que es un factor clave para su control. Cuando menos para los casos de México y de Brasil – y quizás lo mismo para los demás países latinoamericanos que enfrentaron la inflación – la estabilidad de precios sólo fue alcanzada cuando el choque de precios impuso primero una desvalorización de los salarios reales.

O sea, si la inflación refleja la disputa distributiva, la resolución ocurre cuando se determina que los salarios no recuperen sus pérdidas para después fijarse los precios en parámetros estables. La importancia de la rebaja salarial para la dinámica inflacionaria la describe Báez Rodríguez (1986) de esa manera:

Dentro de la política de combate a la inflación del presente régimen, la disminución de los salarios reales juega un papel importante, al atribuirse una influencia favorable en las expectativas inflacionarias del “público” (léase grandes inversionistas) y en los costos de las empresas. Se considera que el mantenimiento de los salarios reales en niveles inferiores a los existentes en la década anterior (la estabilización de un menor precio relativo del trabajo frente al capital) logrará promover un mayor uso intensivo de la mano de obra: la erosión del salario para erosionar el desempleo. (ídem, p. 342)

Lo que nos parece importante destacar de esta relación, es que si la inflación resultaba de desequilibrios macroeconómicos inherentes al proceso de crisis que enfrentaba México en ese período, las clases dominantes lograron aprovecharse de ese momento de inestabilidad social para aplicar una resolución a su manera a dicho problema. Para las clases trabajadoras, en que pese el hecho de quedarse todavía más empobrecidas con esta “salida”, también les resulta importante la sensación de que los precios tengan algún referente, pues son los que más se ven afectados durante el período de constante aumento.

La apertura económica y los acuerdos comerciales

El agotamiento del patrón de reproducción del capital y la crisis económica derivada del mismo agudizó el enfrentamiento entre empresarios y trabajadores, los primeros en busca de mantener sus utilidades y los segundos reaccionando por la pérdida de parte de su salarios reales y salarios indirectos (servicios públicos y prestaciones sociales).

Pero en general esa lucha distributiva no se presenta así claramente, sino que se convierte también en una lucha ideológica. Todo el esfuerzo de las clases dominantes opera en el sentido de ocultar esa contradicción fundamental. El discurso ideológico tiene que partir de lo real para luego deformarlo para que sea instrumental a los intereses que quiere defender. Así opera el discurso neoliberal en momentos de crisis: interpreta con argumentos tecnocráticos el escenario para presentar las salidas que convienen a los capitales hegemónicos.

En México, el esfuerzo de la burguesía para acercarse del discurso del libre mercado contabilizaba ya algún tiempo. Carlos Monsiváis alertaba que en 1973 la iniciativa privada se había añadido abiertamente al pensamiento empresarial, intentando sobreponer el discurso de la libre empresa al discurso estatal. Lo que pretendían en aquel momento era “presentar una gran opción pública (disidente pero no subversiva) frente al aparato de la Revolución Mexicana”. Desde ahí se estaban preparando para capitalizar a la derecha la inestabilidad, deshaciéndose de las concesiones a obreros y campesinos y extirpando los “golpes socializantes” que recurrentemente amenazaban la propiedad privada. (Monsiváis, 1979, p. 323)

Ya por los ochenta, ese discurso neoliberal fue fundamental para ordenar a los gobernantes mexicanos lo que deberían hacer para favorecer los intereses de la banca internacional y del capital monopólico. Así, como destaca González Casanova (1986), el neoliberalismo usa el lenguaje científico para mentir, falseando las causas y manipulando números para atribuir al “arbitraje del Estado”, al “populismo” o a la “politización de la sociedad” el origen de la crisis y con eso acabar con las mediaciones de lucha de clases ofrecidas por el Estado. De igual manera, criticaban “la economía cerrada al comercio internacional” y “las políticas de protección a la industria nacional” pues querían abrir el mercado mexicano a sus intereses (Ídem, p. 24).

Este discurso se utilizó para justificar una apertura comercial profunda de la economía mexicana a partir de 1985 que, de acuerdo con Guillén (2000), ocurrió de manera unilateral y representó uno de los programas de apertura más rápidos y amplios que se ha visto en la historia moderna. Para tanto, fueron eliminadas licencias de importación y se han reducidos diversos tipos de aranceles.

La locomotora de ese proceso fue el Poder Ejecutivo mexicano, que haciendo eco a las voces del empresariado, puso en marcha la agenda neoliberal sin sobresaltos. La fortaleza del Poder Ejecutivo mexicano, como destaca Calderón Rodríguez (2017), contrasta con la debilidad institucional del Estado, resultando en una entidad autoritaria y no democrática: fuerte hacia los débiles y débil hacia los fuertes. La capacidad de acción del Ejecutivo mexicano fue instrumentalizada – debido al cambio de la correlación de fuerzas entre las clases a partir de la década de 1970 – en pro de los intereses fácticos, de los más fuertes, en detrimento de los intereses sociales.

Durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, las empresas que operaban en México contaban con amplia protección y una suerte de instrumentos de apoyo garantizados por el Estado. Bajo la justificativa de proteger las empresas nacionales, dicha política se convirtió, de acuerdo con Sotelo (2014), en un “caballito de Troya” de las empresas transnacionales, pues estas fueron favorecidas sin que necesitaran de ese apoyo y ampliaron su dominio sobre la economía nacional. Lo mismo se puede decir de los grandes grupos privados nacionales. Al fin, no por coincidencia, estos serían los sectores que más beneficiados cuando se levantaron las barreras comerciales.

Lo interesante es que los propios representantes del gobierno mexicano, cuando de la firma del acuerdo con FMI en 1982, reconocían que el sistema de protección fomentaba el monopolio de algunos grupos. La revisión del sistema de protección se justificaba entonces:

[la revisión] tendrá como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo con el efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo, de fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y de evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que deriven del sistema de protección. (SHCP, 1982, p. 1251).

Obviamente el argumento sirve en ese momento en que lo que se postulaba era la eliminación general de los aranceles para el conjunto de la economía, pero ha sido rechazado en su momento cuando era parte de una petición en contra de dicho apoyo a los grandes grupos.

Es evidente que algunos sectores empresariales se opusieron a la apertura indiscriminada de la economía, pues sabían que muchos segmentos no tendrían condiciones de competir en igualdad de condiciones con la competencia externa, y tampoco dispondrían de capital para reestructurar su producción y aumentar la productividad³⁷. Pero el contexto de crisis que se vivía matizaba el alcance de su resistencia, además de que claramente su capacidad de interferir en la agenda económica se había disminuido considerablemente en favor de los grandes grupos.

La rapidez de la apertura emprendida por el gobierno mexicano lo ilustra Guillén (2000) por ocasión de la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés, y que hoy día corresponde a la Organización Mundial del Comercio - OMC): en cuestión de pocos meses México rebasó con creces las metas de liberalización de las normas económicas que le habían sido establecidas por este organismo internacional. El paso de un sistema proteccionista a una liberalización profunda en un lapso de tiempo tan rápido no ha dado chance a muchos sectores empresariales mexicanos para que se adaptaran a la competitividad internacional.

Los resultados no tardaron en aparecer, y muchos sectores de la economía mexicana resintieron casi inmediatamente los efectos de la liberalización, como por ejemplo las industrias textil y electrónica, condenadas a desaparecer o a convertirse en maquiladoras de los productos que antes producían (González Gómez, 2009). Muchos empresarios mexicanos comenzaron a percibir que las reglas del libre mercado le tocaban a México pero no había reciprocidad por parte de los países desarrollados, como Estados

³⁷ González Gómez (2009) recuerda que la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), que representaba entonces principalmente la pequeña y mediana burguesía del país, expresaba que era mejor que México se mantuviera fuera del GATT; por otro lado, a los sectores industriales más avanzados del país, reunidos en torno a la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (Anierm), les agradaba la idea y veían la participación en este organismo como una posibilidad de desarrollo, aunque defendían que eso debería ocurrir a través de una transición. (ídem, p. 61).

Unidos, que no cumplía las reglas y mantenía restricciones e incluso prohibiciones a la entrada de algunos productos mexicanos.

El resultado fue una amplia reestructuración monopólica de la industria mexicana, en beneficio de los grandes grupos nacionales e internacionales. Estos últimos también se beneficiaron ampliamente del proceso con la flexibilización de la política de inversiones extranjeras, cuando se permitió el ingreso de proyectos con hasta 100% de capital foráneo en diversas ramas destinadas a exportaciones. Importante también fue la modificación en el régimen de maquiladoras, para que pudieran instalar plantas en zonas no-fronterizas, resultando que ellas se “extendieron como hongos”, debido a los bajos salarios y la política cambiaria de moneda devaluada. (Guillén, 2000, p.61)

El punto máximo en este proceso de apertura comercial se materializa con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por su sigla en inglés), en el año de 1994. Según Saxe-Fernández (2016), el TLCAN es una formalización de los intereses del gran capital estadounidense, donde los Estados que lo firman prácticamente abandonan el interés público en favor de los intereses empresariales. Ese tipo de integración regional, con el sometimiento de México y Canadá a Estados Unidos, es el modelo ideal planteado por la principal potencia imperialista para el restante de la periferia capitalista, pues “no existe ningún acuerdo o tratado comercial en el que se ofrezca a los inversionistas extranjeros niveles tan altos de protección y una gama tan amplia de derechos” (Ídem, p. 217).

La “integración” de América del Norte y la “compraventa de México”, aún según Saxe-Fernández, empezaron a delinearse desde la crisis de la década de los setenta, bajo las estrategias del FMI y del Banco Mundial:

Una de las funciones centrales del FMI-BM en América Latina ha sido, por una parte, propiciar la ventaja del empresariado local y extranjero en las contrataciones laborales, por medio de la “flexibilización” laboral, expresándose en reducciones, si no es que eliminaciones, de los contratos colectivos y virtualmente de todas las prestaciones y algunas de las pocas ventajas ganadas por la clase trabajadora latinoamericana durante los últimos decenios; por otra, “abrirle” espacios a la IED en áreas que habían sido nacionalizadas o en las que por razones estratégicas estaba vedada su participación. (Ídem, p.229)

El escenario crítico vivido por México a partir de la década de 1980, por lo tanto, fue aprovechado para desatar la estrategia de conformación de un nuevo patrón de reproducción del capital, reordenando la estructura económica del país mexicana acorde a los intereses dominantes en la ofensiva del capital en esta etapa histórica.

Síntesis del apartado

El objetivo de esta primera sección del capítulo 3 era el de presentar el contexto macroeconómico observado en México durante el período neoliberal. Eso con el fin de comprender qué papel juega la precarización del trabajo en el nuevo patrón de reproducción del capital vigente a partir de entonces.

Por esa razón, hicimos una breve recuperación de las principales políticas neoliberales que orientaron la formulación de las políticas económicas por los gobiernos desde entonces, como el papel jugado por los ajustes económicos en la contención de los gastos públicos, el control de la inflación y su relación con las caídas salariales, la apertura de la economía y los sectores beneficiados de ese proceso.

A través de este breve recuento, se buscó también presentar un panorama de la articulación económica y política que impulsó la transición hacia una nueva etapa del capitalismo en México, conformando un nuevo patrón de reproducción del capital, reubicando la posición de esta economía en la división internacional del trabajo. Esto es esencial para comprender los determinantes y las contradicciones verificadas en la estructura productiva del país durante el período posterior, asunto que será tratado en la sección que sigue.

3.2 El nuevo patrón de reproducción en México: análisis de la relación capital-trabajo en los ejes clave de la economía

A lo largo del tiempo, cambia la forma bajo la cual el capitalismo se desarrolla en un determinado país o región. La lógica del capital dibuja un camino propio para lograr su valorización en una economía como la de los Estados Unidos, por ejemplo. Este camino no es igual al que traza para lograr el mismo objetivo en la vecina economía de México. En que pese la cercanía geográfica entre ambos países, las diferencias cualitativas entre una economía desarrollada y otra dependiente, entre un país que ocupa la posición hegemónica en el sistema imperialista y otro que se encuentra subordinado, hacen con que el tipo de capitalismo posible en cada uno de ellos sea bastante distinto.

De igual manera, países que comparten algunas características similares en sus estructuras económicas, como lo pueden ser México y Brasil, pueden presentar diferencias importantes en cuanto a la forma que asume la reproducción del capital, debido a la inserción propia de cada uno al mercado mundial, por el origen distinto de los capitales ahí invertidos, por el tipo de valores de uso que producen, por el destino que estos toman para su realización, etcétera.

Acerca del patrón de reproducción del capital en México, es fundamental tener presente que las condiciones históricas experimentadas por el país y el entorno internacional son condicionantes fundamentales para su configuración de una u otra manera. Como hemos visto en el capítulo anterior, la inserción externa pos independencia se dio a través de un patrón exportador de materias primas y alimentos. Luego, la convulsión social que llevó a la Revolución Mexicana se empalmó con la desorganización del mercado mundial en el período entre guerras, creando la posibilidad de desarrollar una importante base industrial volcada a la atención del mercado interno. Fue durante la vigencia del patrón industrial que México experimentó un grado de soberanía relativamente mayor, no sólo en relación al mercado mundial, pero principalmente en su relación con Estados Unidos.

En parte resultante del éxito de dicho patrón, en parte debido a sus contradicciones, se desarrollaron tendencias que terminaron por profundizar la dependencia de la economía mexicana del vecino del norte, vinculando de manera cada vez más perversa la producción mexicana con el mercado estadounidense, a tal nivel que en torno a esa configuración se consolidó el nuevo patrón neoliberal exportador de especialización productiva.

Esa nueva dinámica, que a partir de la década de 1970 ya se dibujaba, contó con el apoyo tácito de las políticas económicas del Estado mexicano a partir de 1982, cuando tiene inicio la aplicación del recetario neoliberal y las políticas de ajuste determinadas por el FMI. La firma del TLCAN en 1994 fue responsable por institucionalizar los términos de esta relación de dependencia, así como para delimitar los sectores económicos y las condiciones de producción que tendrían lugar preferente en esta etapa.

Patrón de reproducción del capital neoliberal en México

Como destacado anteriormente, el agotamiento y las contradicciones encontrados por el patrón industrial de sustitución de importaciones en México impulsaron la edificación del nuevo patrón de reproducción del capital. Ese proceso se dio más o menos al mismo tiempo que en otros países latinoamericanos, en un contexto regional de crisis económica que desata la crisis de la deuda externa, a inicios de la década de 1980. Eso impulsó una reestructuración económica profunda en varios países, dando paso a la nueva inserción de América Latina en la dinámica de la reproducción capitalista mundial.

Los mecanismos que operan esa transición de patrón son conocidos: la apertura comercial a través de la firma de acuerdos de libre comercio y por la eliminación de barreras aduaneras; la privatización de empresas estatales, que pasan a las manos de los grandes capitales privados extranjeros y/o nacionales; la desregulación de las legislaciones nacionales, como la laboral, ambiental, de inversiones, entre otras, buscando uniformarlas en términos flexibles que favorezca los negocios; establecimiento de políticas económicas de carácter monetarista, que aseguran estabilidad, previsibilidad y rentabilidad para los mercados; condiciones todas que permiten el libre flujo de inversiones, bienes y servicios. Estas características generales evidentemente se dan de manera específica para cada país, con tiempos y particularidades propias en cada situación.

En México, según Sotelo (2014), la crisis en que sumerge el país en 1982 desata la transición hacia el nuevo patrón dependiente neoliberal. Desde el Estado, esta transición fue impulsada a través de diversas estrategias: el Plan Nacional de Desarrollo, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, así como el ingreso del país en el GATT y la firma

del TLCAN. No obstante, además del Estado, contribuyeron a ese cambio el impulso dado por el gran capital, por el empresariado mexicano y las burocracias sindicales:

En la medida en que el nuevo régimen de acumulación dependiente neoliberal se impuso como resultado de la reestructuración y reconversión productiva, de un acuerdo estratégico entre las clases dominantes del país y de la derrota del movimiento obrero y sindical, afectó también a la superestructura de la sociedad, modificando la política y el sistema de dominación. (Sotelo, 2014, p. 66).

Estos cambios estructurales convirtieron a México, aún de acuerdo con el autor, en una plataforma de exportaciones y destino de las inversiones para capitales estadounidenses, además de europeos y japoneses, cuya producción está dirigida al mercado de Estados Unidos.

Dicha transición se dio en un momento en que los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) a nivel mundial experimentaban aumentos considerables, pasando de un promedio de 142 mil millones de dólares anuales entre 1985 y 1990, para más de 350 millones de dólares en el año de 1996. Asimismo, ese flujo de IED aumentó progresivamente su orientación hacia los países llamados en desarrollo, que recibían 14,9% del total en 1990 y en 1996 su participación saltó a 37,8%, lo cual denota un aumento de la presencia de las empresas transnacionales en las economías de estos países. (Cepal, 1998)

El flujo de IED en México, que había disminuido durante los años de crisis en la década de 1980, vuelve a crecer después del ajuste con FMI y gana todavía más fuerza en la primera mitad de la década de 1990. Aprovechándose de las oportunidades devenidas de la firma del TLCAN, los capitales extranjeros – sobre todo estadounidenses – que ingresaron en México representaban en 1987 a más de la mitad del total ingresado en América Latina y hasta la crisis de 1994 se ha mantenido en cerca de la tercera parte del total regional. Más de 50% de la IED captada por el país iba dirigida al sector manufacturero, especialmente la industria automotriz e industrias maquiladoras, pero también en el sector bancario e industria de alimentos. (Ídem, p. 52 y ss.)

En que pese el aumento de los flujos de IED hacia México y su orientación principalmente hacia el sector manufacturero, paradójicamente se redujo el coeficiente de inversión bruta en este sector. Eso es lo que afirma Ortiz Velásquez (2015) tras evidenciar el pobre e inestable desempeño de la inversión manufacturera mexicana pasados 21 años de vigencia del TLCAN. Lo que sostiene el autor es que el cambio en la modalidad de acumulación – pasando de la industrialización sustitutiva de importaciones al neoliberalismo – y la firma del TLCAN estimularon el desarrollo y concentraron la

inversión en un puñado de manufacturas exportadoras, como automóviles, computadoras y electrónicos, que en buena medida consiste en el ensamble de partes importadas con escaso valor agregado. Por otro lado, se desmanteló las políticas de fomento y se redujo la inversión en las manufacturas que abastecen al mercado interno (Ídem, p. 116).

Eso es resultado, de acuerdo con Morales (2013), del cambio en la geografía industrial del mundo en las últimas décadas, que llevó a la expansión de la industria maquiladora en varias partes del orbe, convirtiendo esa modalidad productiva en elemento central de la reestructuración de la industria textil, electrónica y automotriz. En México, la industria maquiladora – que inició su presencia a mediados de la década de 1960 – se expande con fuerza a fines de la década de 1980, especialmente en estos sectores de autopartes y aparatos electrónicos, ubicados principalmente en la región norte del país, fronteriza con Estados Unidos. Controlada por capitales extranjeros, la producción maquiladora en su mayoría es destinada a la exportación, ya que el sector responde por más de la mitad de las exportaciones mexicanas. Para efectos de comparación, de acuerdo con Cypher y Delgado Wise (2012) en 1983 las maquiladoras eran responsables por sólo 2,9% del valor total exportado por México.

Efectivamente, el sector maquilador ha ganado un peso significativo en la economía mexicana en el período reciente. Eso puede ser confirmado por la fuerte preponderancia de las manufacturas en las exportaciones de México: en 2017 correspondieron a 89% del valor total. Entre las manufacturas más enviadas al extranjero, se destacaron productos automotrices (35%), maquinaria, equipo y productos metálicos (23%), equipos y aparatos eléctricos y electrónicos (20%); alimentos, bebidas y tabaco (5%); minerometalurgia (3%); productos plásticos y de caucho (3%). El valor récord de 409 mil millones de dólares en exportaciones verificados en 2017 contrasta con más un resultado deficitario en la balanza comercial del país, de 10,8 mil millones de dólares, resultante del elevado índice de importaciones. Más de 76% de las importaciones eran bienes de uso intermedio, es decir, en gran medida productos utilizados por la industria maquiladora. (Conasami, 2018)

Otro dato que confirma la centralidad del sector manufacturero en la economía mexicana es el liderazgo ocupado en la generación de divisas para el país: la industria automotriz es la que más aporta con 126 mil millones de dólares en 2017, seguida por la rama electrónica con 72 mil millones de dólares; el tercer lugar es ocupado por las remesas enviadas por trabajadores mexicanos desde el extranjero, y la lista sigue con los sectores de petróleo, turismo, minerometalurgico y agroindustria. (Camimex, 2018).

Ante esa evidencia, en lo que sigue se hará una breve síntesis de algunas de estas ramas de la economía mexicana que se posicionaron como ejes fundamentales del nuevo patrón de reproducción del capital. Entre estos, hay algunos que han disminuido su importancia – como el sector petrolero – y otros que han asumido un protagonismo todavía mayor en las últimas décadas – notoriamente la industria maquiladora.

Lo que se busca evidenciar en esa síntesis son los cambios verificados en la estructura de cada rama productiva, el tipo de valores de uso en que se han especializado, el origen de los capitales que detenta su control, la evolución del valor generado y los destinos principales de su realización, siguiendo la propuesta metodológica de Osorio (2004). También se hace un breve comentario acerca de los cambios en el proceso de trabajo experimentados en cada sector, lo cual permite evaluar con más evidencias la dinámica de relación capital-trabajo que se verifica en sectores clave de la acumulación de capital en México. Estos sectores son: petrolero, la industria maquiladora – donde destacamos las ramas automotriz y electrónica – y el sector minerometalúrgico.

3.2.1 Sector petrolero

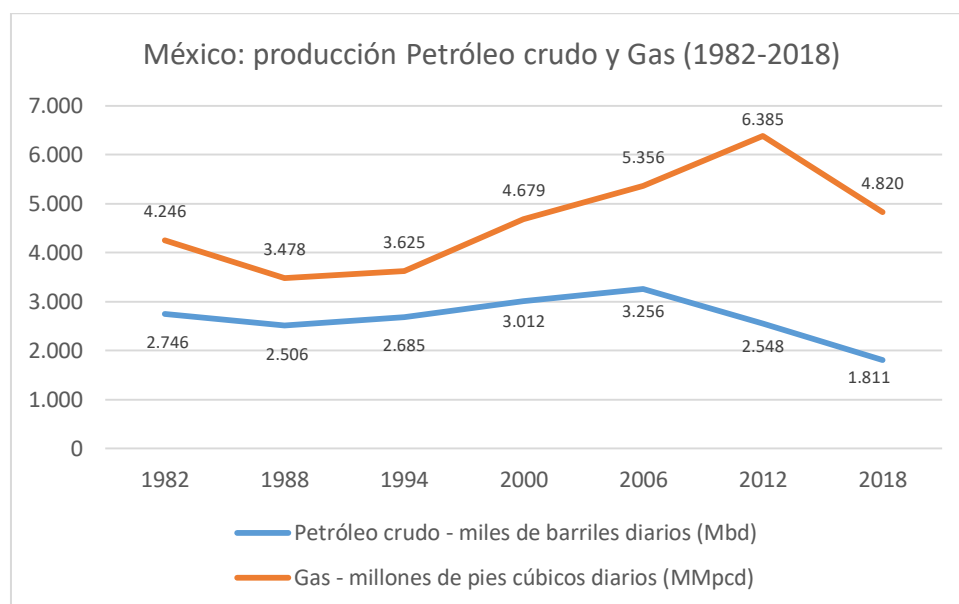
La historia del petróleo en México durante el último siglo representa un buen camino para comprender la historia general del país durante ese período. Con avances y retrocesos, del control de las petroleras estadounidenses del recurso a la disputa y nacionalización del mismo, de la sumisión al poder imperialista a la ruptura y reafirmación de la soberanía mexicana, y luego la más reciente vuelta en la tuerca con el retroceso y recomposición parcial del poder imperial sobre el sector energético, con la apertura del sector y fragmentación de Petróleos Mexicanos (Pemex).

Durante el período de la Revolución Mexicana, como lo describe Silva Herzog (1976), las compañías estadounidenses que controlaban la extracción de petróleo en México se utilizaron de distintas tácticas para evitar la expropiación del recurso. No fue hasta la década de 1930, durante el gobierno de Lázaro Cárdenas que – debido al decisivo papel jugado por las huelgas y movilizaciones de los trabajadores petroleros – que se concretó la expropiación de los bienes de estas empresas, tras su negativa en acatar los fallos de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) que habían dado razón a los trabajadores en la disputa salarial con las patronales.

Algún tiempo después de la nacionalización del petróleo el Estado mexicano amplió su control del sector energético con la nacionalización de la industria eléctrica, en el año de 1960, durante el gobierno de Adolfo López Mateos. Durante esa etapa, el monto de capital invertido en el sector energético fue bastante significativo, siendo que entre 1965-1970 recibió más que la tercera parte de la inversión pública total (Aguilar y Carmona, 1973). La descubierta de enormes reservas petroleras durante la década 1970 reforzó el peso del sector en la economía mexicana, que para entonces ya era el principal producto exportado por el país.

No obstante, la crisis internacional de los precios del petróleo a inicios de la década de 1980 iba afectar de manera significativa la producción de hidrocarburos en México, desplomando los índices de extracción de petróleo y gas que sólo en la segunda mitad de los noventa iba recuperar lo verificado antes del estallamiento de esta crisis. La producción observó una recuperación en la primera década del siglo XXI, como se puede observar en la Gráfica 1, para luego enfrentar un nuevo bajón importante a partir de la crisis de 2008.

Gráfica 1 - México: producción de petróleo crudo y gas 1982-2018



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Centro Nacional de Información de Hidrocarburos (CNIH), disponible en <<https://hidrocarburos.gob.mx/>>. Acceso en junio de 2019.

En 2018, la producción de crudo observó el índice más bajo en cuatro décadas, al paso que la extracción de gas estaba poco arriba del verificado en aquel momento. Casi la totalidad de la producción de hidrocarburos en México se concentra en manos de la

paraestatal Pemex (ahora llamada empresa productiva del Estado), que detenta 98,8% de la extracción de petróleo crudo y 97,2% de la producción de gas natural, de acuerdo con la Secretaría de Energía (Secretaría de Energía, 2018). En que pese la participación privada ser relativamente pequeña, vale destacar que su ingreso en el negocio es reciente, pues hasta la reforma energética de 2013 Pemex operaba con exclusividad el sector. Desde entonces, las empresas privadas aumentaron su presencia en la rama petrolera, sobre todo por intermedio de asociación con la compañía paraestatal.

Los grupos privados con mayor participación en la extracción de petróleo son: DS Servicios Petroleros (consorcio de capitales mexicanos y chinos), Petrolera Cárdenas Mora (capital egipcio), Deutsche Erdoel (Alemania), Petrolera Lifting (México). En el sector de gas se destacan: Servicios Múltiples de Burgos (capital de México y Argentina), Deutsche Erdoel (Alemania), Petrolera Cárdenas Mora (capital egipcio), Consorcio Petrolero 5M del Golfo (México). La tendencia es que la participación privada en el sector pueda aumentar en los próximos años, una vez que el nuevo presidente mexicano Andrés Manuel López Obrador (AMLO) asumió a fines de 2018 con el compromiso de aumentar la inversión y elevar la extracción de petróleo, lo que se dará no sólo mediante mayores aportes a Pemex, sino también de la mano con la industria privada. Para tanto, el presidente se comprometió en mantener el modelo energético aprobado tras la reforma energética de 2013 y en eliminar las trabas burocráticas de los órganos reguladores para facilitar la inversión de los empresarios. (Secretaria de Energía, 2018)

El análisis de la serie histórica de la producción de la cadena del petróleo en México permite comprender algunas tendencias observadas en los años recientes. La primera es la disminución de la producción, en términos absolutos, de petróleo crudo. En la década de 1970, México se convirtió en uno de los principales productores de petróleo a nivel mundial, y el crudo ha sido la mercancía más exportada por el país desde entonces – hasta 2015 cuando fue superado por los vehículos³⁸ –, asegurando ingresos fundamentales para los gastos públicos del país. De acuerdo con datos oficiales, los

³⁸ De acuerdo con datos del Banco Mundial, en 2015 la exportación de vehículos de turismo alcanzó la cifra de 21,3 mil millones de dólares, superando la suma proporcionada por la venta del petróleo crudo, que fue de 18,4 mil millones de dólares. El liderazgo exportador de la rama automotriz se mantiene desde entonces. Los datos pueden ser revisados en: <<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/MEX/Year/2015/SummaryText>> Acceso en 04 de junio de 2019.

ingresos petroleros llegaron a ser responsables en 2008 por más de 40% del total del presupuesto federal, y ese número cayó a menos de 15% en 2017³⁹.

Si bien la caída de la recaudación petrolera tiene que ver también con la reducción internacional de los precios del petróleo verificada a partir de 2013, la causa principal es la disminución de la producción mexicana. En el año de 2003 fueron producidos en promedio 3.371 miles de barriles de petróleo (Mbd) en México, al paso que en 2017 ese número había descendido a 1.950 Mbd, es decir, una reducción de 42% en la producción. La exportación del producto verificó una caída similar en ese intervalo. (Pemex, 2017)

La segunda tendencia que puede ser observada es la reducción de la producción de gas natural también en la última década: del pico de 7.020 millones de pies cúbicos diarios (MMpcd) alcanzados en 2010, se redujo a 5.103 MMpcd en 2017. La consecuencia es que México, que hasta el final de la década de 1990 era prácticamente autosuficiente en la producción de gas, se volvió dependiente de la importación de ese hidrocarburo para satisfacer la demanda doméstica. En 2017, el país necesitó importar 1.766 MMpcd del producto⁴⁰, como se puede observar en el Cuadro 1.

Cuadro 1 - México: evolución de la producción y balanza comercial petrolera 1996-2017

	1996	2003	2010	2017
Producción				
Petróleo crudo (Mbd ¹)	2.858	3.371	2.577	1.950
Gas natural (MMpcd ²)	4.195	4.498	7.020	5.103
Petrolíferos y gas licuado (Mbd)	1.510	1.556	1.416	915
Petroquímicos (Mt ³)	13.292	13.645	15.655	9.420
Comercio Exterior				
Petróleo crudo (Mbd)				
Importación	-	-	-	-
Exportación	1.544	1.844	1.361	1.174
Gas natural (MMpcd)				
Importación	84	757	536	1.766

³⁹ Los datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) son citados por El Economista, 18/06/2017. “Ingresos petroleros sólo aportaron el 15% del total en primer cuatrimestre”. Disponible en: <<https://www.eleconomista.com.mx/economia/Ingresos-petroleros-solo-aporaron-el-15-del-total-en-primer-cuatrimetre-20170618-0066.html>> Acceso en 04 de junio de 2019.

⁴⁰ Los 1.766 se refieren sólo a lo importado por Pemex, de donde se sacó la información. Los datos del Centro Nacional de Información de Hidrocarburos (CNH) confirman ese valor, pero agregan otros 3.246 MMpcd importados por otras empresas, lo que eleva el total importado a 5.011 MMpcd. Descontado el consumo propio de Pemex, resulta que la mayor parte del gas consumido nacionalmente en 2017 fue importado.

Exportación	36	-	19	2
<hr/>				
Petrolíferos (combustibles) y gas licuado (Mbd)				
Importación	177	200	627	935
Exportación	91	177	193	158
<hr/>				
Petroquímicos (Mt)				
Importación	90	95	268	333
Exportación	1.123	813	677	61
<hr/>				
Saldo Balanza comercial Petrolera (miles de millones USD)	8,7	8,2	11,5	-18,3

Fuentes: Elaboración propia con base en: Pemex, Anuario Estadístico (varios años); Inegi.

¹: Miles de barriles diarios; ²: Millones de pies cúbicos diarios; ³: Miles de toneladas.

La observación de los datos presentados en el cuadro anterior permite apuntar una tercera tendencia: México ha reducido significativamente la producción de productos derivados de petróleo, tornándose esencialmente dependiente de la importación de los mismos. Lo más grave tiene que ver con la disminución del refinado de petróleo para la producción de combustibles: la compañía Pemex procesa actualmente 30% menos crudo que en 1996, siendo que la demanda ha aumentado desde entonces. Eso multiplicó el volumen de las importaciones, que pasaron de 177 miles de barriles diarios a 935 Mbd entre 1996 y 2017. En lo que se refiere al consumo de gasolinas, por ejemplo, en 2017 México importó el 68% del total consumido internamente, similar a lo verificado para el diésel, donde la tasa de importación fue de 65,4% del total⁴¹. Del conjunto de combustibles importados por México, 87% provino de Estados Unidos. (Pemex, 2017)

La rama de los productos petroquímicos también revela la implicación del viraje de México en el sector petróleo: el país pasó de exportador a importador de esa clase de mercancías en las últimas dos décadas. En 1996 el país exportaba 509 mil toneladas de azufre, 218 mil de amoníaco y 140 mil de etileno, entre otros. Para 2017, el total de las exportaciones petroquímicas fue de tan sólo 61 mil toneladas, una cantidad cinco veces menor a lo que importó. También es ilustrativo que 286 de las 333 mil toneladas importadas fue de amoníaco, un producto que antes México exportaba.

Por fin, los datos referentes a la balanza comercial mexicana do dejan lugar a dudas acerca de lo ocurrido en el sector petrolero mexicano en el período reciente, sobre todo a partir de la reforma energética realizada en 2013. México pasó a tener un saldo deficitario después de contabilizadas las exportaciones e importaciones de hidrocarburos,

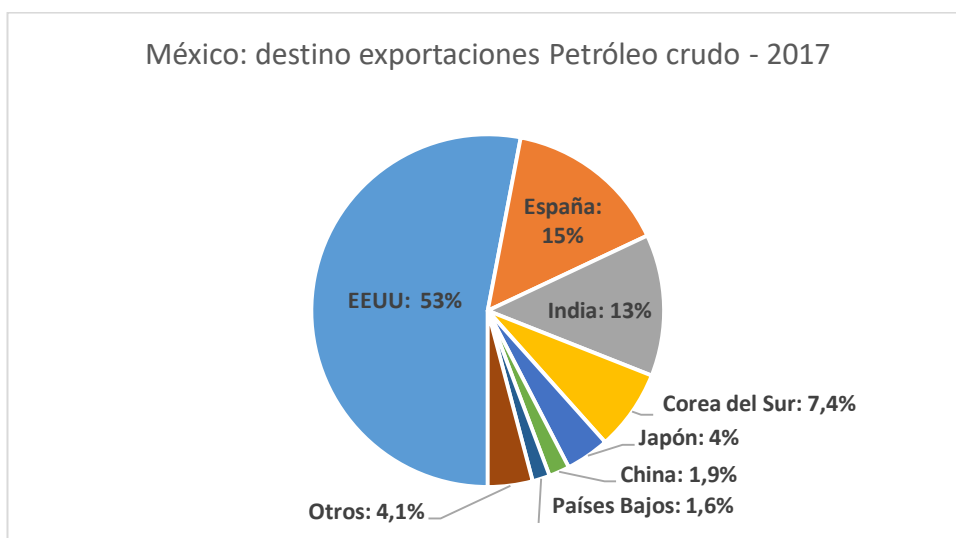
⁴¹ Datos de la Secretaría de Energía. Disponible en:

<<http://sie.energia.gob.mx/bdiController.do?action=temas>> Acceso en 04 junio de 2019.

algo inédito desde que ese país se volvió un actor importante en el sector petrolero. De hecho ha perdido posiciones, pues pasó del sexto mayor productor de crudo en 2003 para la doceava colocación en 2017.

Más grave es que haya renunciado a su capacidad de procesamiento del crudo, pasando a comprar del mercado externo – es decir, Estados Unidos – los productos refinados y derivados que poseen mayor valor agregado. Por otro lado, la industria petrolera mexicana se especializó en la extracción del petróleo crudo, materia prima que ha perdido valor en los mercados internacionales en la década reciente. Más de 60% del crudo que se extrae en territorio mexicano es exportado, y los destinos principales pueden ser vistos en la Gráfica 2.

Gráfica 2 - México: destino exportaciones petróleo crudo 2017



Fuentes: Elaboración propia a partir de Pemex (2017) y la plataforma *The Observatory of Economic Complexity* (OEC-MIT), disponible en <<https://oec.world/en/>>

Estados Unidos resulta ser el destino principal del petróleo crudo mexicano, recibiendo más de la mitad del total exportado por México, y le siguen muy de lejos España e India. En que pese constituirse como uno de los principales productores de petróleo del mundo, Estados Unidos es también un gran importador de este producto, y México representa su tercer principal proveedor en ese rubro. El país anglosajón posee la más poderosa industria de refino y procesamiento de hidrocarburos, lo que le convierte también en el principal exportador de productos refinados de petróleo a nivel mundial. Para cerrar el ciclo, resulta que México es actualmente el destino principal – compra casi la tercera parte – de los derivados de petróleo procesados en el país vecino.

Ese es el resultado del sometimiento de México a los programas de ajuste estructural del FMI-Banco Mundial-BID-OCDE desde hace más de tres décadas. Según Saxe-Fernández (2016), el sabotaje y agresión fiscal que sufrió Pemex durante ese período obedece a un plan concebido desde 1979 por Estados Unidos, con el objetivo de conformar un mercado común energético en América del Norte – bajo control estadounidense obviamente.

La reforma energética de 2013, aún de acuerdo con el autor, constitucionalizó el saqueo y privatización del sector petroeléctrico mexicano, a través de un arreglo “oligárquico-imperial” que representó una revancha de Washington y de las grandes corporaciones energéticas, ante la nacionalización petrolera hecha por Lázaro Cárdenas en 1938, concretada con la participación del Presidente Enrique Peña Nieto y los legisladores mexicanos, con el aval de la cúpula empresarial mexicana:

la contrarreforma energética se refiere, téngase presente que se realiza en función de las necesidades geoestratégicas de Estados Unidos y sus corporaciones del ramo, y de intereses de clase allá y aquí. [...] para México aumenta el riesgo de desestabilización socioeconómica y política para la población, la soberanía, el abasto energético y su integridad territorial, para no mencionar la cuenta pública, tanto en lo relativo al gasto en servicios esenciales —gestión del agua, salud, educación, transporte, etc.— vital a la paz social, como para el sector externo. Después de todo Pemex, téngase presente, ha venido aportando entre el 35 y el 40 por ciento del gasto público. (Saxe-Fernández, 2016, p. 62-63)

Es necesario poner énfasis en un aspecto de la contrarreforma energética apuntado por el autor, pues, además de abrir el negocio petrolero a la inversión privada extranjera implica el debilitamiento del Estado-nación mexicano. Para Estados Unidos, petróleo y gas son considerados asuntos de seguridad nacional, y la seguridad es sinónimo de negocios, seguridad para los inversionistas. Pero la política de seguridad nacional estadounidense implica un control territorial, y la contrarreforma aprobada profundiza los términos de la dominación imperialista en suelo mexicano:

la intención de fondo va más allá de la visión cortoplacista de la camarilla entreguista: desde la perspectiva territorial-militar están en vías de desarticulación nacional y “rearticulación” imperial los enormes complejos económico-territoriales involucrados en el manejo diario de Pemex/CFE que, además, unen, a lo largo y ancho de México, encadenamientos productivos y enlazamientos energéticos esenciales a la producción agrícola nacional, al sector manufacturero, agroindustrial, sustento material de la cohesión sociopolítica de la Federación. [...] El desmantelamiento de Pemex-CFE ocurre en un contexto en que, por décadas, se ha venido acentuando la “integración silenciosa”, es decir, la vinculación de la economía del norte mexicano con la del sur de Estados Unidos, al tiempo que se debilita su relación con la dinámica económica del centro del país. (Ídem, p. 64)

Otro elemento importante en lo que refiere a la estrategia para debilitar a Pemex ha sido el robo de combustibles de la empresa paraestatal conocido como “huachicoleo”. El *modus operandi* del robo de hidrocarburos consiste en la toma clandestina realizada en los ductos de distribución de la compañía, organizada por los grandes cárteles del crimen organizado que, insertos en las comunidades cercanas a los ductos, las involucran en los ilícitos. Bajo la justificativa de que el petróleo pertenece al pueblo, y ofreciendo una jugosa posibilidad de ingresos para los pobladores, estos grupos crearon un poderoso mercado clandestino de venta de gasolinas y combustibles. Además de la descomposición social que genera, al involucrar las comunidades en ilícitos, el “huachicoleo” es causa de varios accidentes en las áreas de toma, la más trágica ocurrida en el municipio de Tlahuelilpan (Hidalgo), en 18 de enero de 2019, donde 137 personas fallecieron atrapadas por el fuego tras un incendio en una toma clandestina en esta localidad.

El actual Presidente de México López Obrador lanzó desde el inicio de su mandato una estrategia para acabar con el robo de combustibles, pero destacó que no se trataba solamente de ordeña ilegal, sino de una compleja red delictiva donde estaban involucrados empleados de Pemex, funcionarios de los gobiernos y grandes empresas consumidoras. “Estamos hablando de un plan que tiene vinculación al interior del gobierno y que se apoya en un sistema de distribución de combustibles. [...] Esto se sabía desde hace muchos años. Y lo que hacían era que se descontaba en el ingreso de Pemex. Desde hace tres sexenios sabían del robo”, dijo AMLO, luego de señalar que el robo de combustibles implicó la pérdida de más de 63 mil millones de pesos en el año de 2018⁴².

Trabajo en la industria petrolera

Por concentrar Pemex el monopolio de la actividad petrolera en México hasta 2013, las condiciones verificadas por los trabajadores de la compañía paraestatal han sido el referente para el sector en México. Sin embargo, desde antes de la entrada de las empresas privadas en el sector, la existencia de subcontratación ya era bastante utilizada por Pemex para la realización de variados tipos de servicios vinculados a las actividades

⁴² BBC News, 28/12/2019. "Desde Pemex se organizaba el robo de combustible": cómo funciona la red de 'huachicoleo' que detectó el gobierno de AMLO en México. Disponible en: <<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-46697816>> Acceso en 06 de junio de 2019.

petroleras, en que pese la figura del trabajo tercerizado sólo haber sido inserta en la legislación mexicana en 2012.

Un cambio más importante en esta dirección se dio con la descentralización del en Pemex, que de acuerdo con Sáenz Soto (2011), tuvo como marco la Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos y Organismos Subsidiarios, promulgada en el año de 1992, con la cual se permitía que actividades no reservadas exclusivamente a la nación pudieran llevarse a cabo por empresas subsidiarias o filiales (donde Pemex es socia de empresas privadas), pero que “fue un mecanismo para cumplir compromisos de apertura y descentralización en el monopolio estatal más importante del Estado Mexicano” (Ídem, p. 131)

Además de sentar las bases para la concesión a empresas privadas de funciones desempeñadas por Pemex, dicha ley permitía a las empresas subsidiarias externalizar no sólo las tareas no esenciales de la empresa (como vigilancia, asesoría, marketing, consultoría administrativa, fiscal y financiera), como también las actividades de exploración y explotación de petróleo crudo y gas, desplazando de estas actividades a los trabajadores sindicalizados de Pemex. (Ídem)

El nuevo reglamento implicó en una masiva utilización de fuerza de trabajo subcontratada, sobre todo en las subsidiarias creadas en las ramas petroquímica y de refinación, donde se promovió un desmantelamiento de los cuadros de expertos técnicos a través de despidos o jubilaciones anticipadas, siendo los mismos sustituidos por funcionarios oriundos de empresas privadas nacionales y transnacionales. Los relatos de las condiciones laborales enfrentadas por los trabajadores subcontratados incluyen diversas modalidades de violación de derechos: firmas de contratos individuales en blanco, renuncia de prestaciones como aguinaldo y vacaciones; inexistencia de reparto de utilidades; servicio médico restringido a primeros auxilios, salarios diferenciados para trabajos iguales, entre otros⁴³. El aumento de la precarización del trabajo en la industria petrolera mexicana contó también con la complicidad del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM), titular del contrato colectivo de trabajo de la categoría⁴⁴.

⁴³ La Jornada, 29/10/2007. “Se padece en la petrolera ‘excesivo subcontratismo’; empleados de ICA y transnacionales acaparan puestos”. Disponible en: <<https://www.jornada.com.mx/2007/10/29/index.php?section=economia&article=024n2eco>> Acceso en 06 de junio de 2019.

⁴⁴ Romero Deschamps, líder de la entidad desde 1994, es un típico representante del corporativismo sindical mexicano, y ha sido acusado de enriquecimiento personal, abuso de poder y represión a los trabajadores que se oponen a su dirigencia, mientras se produjo una división importante en la categoría. Los grupos

Con la reforma energética de 2013 se acentuó el número de despidos de trabajadores con plaza en Pemex. De acuerdo con datos de la compañía (Pemex, 2017), el contingente de trabajadores que llegó a ser de poco más de 154 mil obreros en 2013, se encontraba en poco más de 124 mil en 2017, es decir, 30 mil plazas menos o 20% del contingente laboral total. Los números incluyen solamente el personal empleado por Pemex y sus empresas subsidiarias bajo su control, pero no los trabajadores de las demás empresas subcontratadas que participan en proyectos de manera asociada. Según información divulgada por el Sindicato Unión Nacional de Técnicos y Profesionistas Petroleros (UNTyPP), el número de plazas permanentes eliminadas por Pemex podría llegar a más de 45 mil, y la tendencia es que estos puestos de trabajo sean ocupados por trabajadores tercerizados mientras se van ejecutando nuevas licitaciones y las empresas transnacionales pasen a asumir el control de más instalaciones petroleras⁴⁵.

El trabajo en el sector petrolero de por sí es uno de los que más riesgos ofrece a la vida y a la salud del trabajador. En que pese los informes institucionales de Pemex ubicaren la empresa como una de las que presenta menores índices de accidentes laborales en comparación con otras compañías del ramo, Uribe (2013) destaca un incremento del número de trabajadores lesionados a partir de 2011, sobre todo en las áreas de refinación y petroquímica, además de la ocurrencia a partir de 2013 de algunos de los mayores accidentes en la historia reciente de la empresa.

Uno de los accidentes más grave verificado recientemente se dio en 20 de abril de 2016, en el Complejo Petroquímico de Pajaritos, localizado en Coatzacoalcos (Veracruz). La explosión se dio por una fuga de gas en la planta, operada en sociedad entre las empresas Mexichem y Pemex, y las víctimas fatales (un total de 32 trabajadores) eran empleados de empresas subcontratadas, la mayoría de ellos jóvenes que, según relato de los sobrevivientes, carecían de los protocolos básicos de seguridad en el momento del accidente, con los cuales la tragedia podría haber sido evitada⁴⁶.

disidentes, que buscaron en diversos momentos crear un sindicato independiente para postular la titularidad del contrato colectivo, no han tenido éxito en lograr el registro ante la autoridad sindical. Esto sólo se logró en el inicio de 2019, con la creación del Sindicato Petroleros de México (Petromex).

⁴⁵ Revista Buzos, 15/02/2016. “Los efectos del desmantelamiento de Pemex.” Disponible en: < <http://www.buzos.com.mx/revhtml/r703/principal.html>> Acceso en 06 de junio de 2019.

⁴⁶ Aristegui Noticias, 23/04/2016. “Van 28 muertos confirmados en ‘Pajaritos’; la tragedia se pudo evitar: trabajadores.” Disponible en: < <https://aristeguinoticias.com/2304/mexico/van-28-muertos-en-pajaritos-la-tragedia-se-pudo-evitar-trabajadores/>> Acceso en 06 de junio de 2019.

3.2.2 Sector maquilador: industria automotriz y electrónica

La llamada industria maquiladora en México comprende la producción de diversos tipos de valores de uso, tales como automóviles, ropas y textiles, productos eléctricos y electrónicos, muebles, herramientas, juguetes, entre otros. Para fines de esta investigación, serán destacadas las ramas de producción de automóviles y la de productos electrónicos, debido al liderazgo de ambas en el valor producido y en participación en las exportaciones mexicanas actualmente. Sin desconsiderar que la dinámica en cada sector presenta características particulares, el modo de organización de la industria y la organización de la fuerza de trabajo empleada es similar, de manera que permite dibujar un panorama del sector.

Industria automotriz

La industria automotriz está a punto de cumplir un siglo de historia en territorio mexicano, en un momento en que ocupa un lugar de destaque en la economía del país. A lo largo de ese período, se ha verificado cambios importantes en las características de la producción, el origen del capital, en el proceso de trabajo, el destino de la producción, la ubicación geográfica de las plantas, entre otros factores. De acuerdo con la periodización propuesta por Arteaga García (2003), se pueden establecer tres períodos para la evolución del sector en México, considerando una serie de dimensiones que caracterizan su funcionamiento.

En la primera etapa o “primer núcleo productivo” – iniciado en 1925 con la primera fábrica de Ford en la Ciudad de México, donde poco después se instalaron también plantas de Chrysler y General Motors –, la actividad se limitaba al ensamblado de kits de partes que provenían del exterior, y las políticas de regulación del sector eran bastante laxas.

La segunda etapa inicia a partir de la mitad de la década de 1960, con la inserción de otras fases de la producción y con exigencia mínima de 60% de contenido local, en el contexto de la política de industrialización por sustitución de importaciones del Estado mexicano. En ese momento, las compañías estadounidenses que ya estaban presentes abren nuevos complejos industriales, y también se inauguran las plantas de la japonesa Nissan y de la alemana Volkswagen. Se verificó una desconcentración geográfica de la industria

hacia los Estados aledaños a la capital, como Puebla, Morelos e Hidalgo. El proceso de trabajo en estas dos primeras etapas se caracteriza por la segmentación y especialización fordista-taylorista, con trabajadores especializados en una jerarquía vertical.

La tercera etapa de la industria automotriz empieza a partir de 1983, y se caracteriza con la introducción de otras fases del proceso productivo e inserción de notables adelantos tecnológicos. El papel de la regulación estatal en esa etapa pasa ser el de generar mayores ventajas comparativas y competitivas para la inversión externa, razón por la cual se verifica una nueva desconcentración geográfica hacia el centro-norte del país y, más específicamente en la zona fronteriza, donde se instala una amplia red de plantas maquiladoras. El proceso de trabajo pasa a adoptar a partir de esa etapa las características de las nuevas estrategias de organización flexible y horizontal, además de una política laboral pro empresarial y de atomización sindical, para lo cual el desplazamiento a la región norte ha sido importante. (Arteaga García, 2003, pp 53-70).

En esta última etapa es donde ocurren cambios significativos en la organización de la industria automotriz a nivel mundial, y que han sido responsables por alterar de manera importante su presencia en México, así como la importancia del sector en la economía del país y de la región norteamericana.

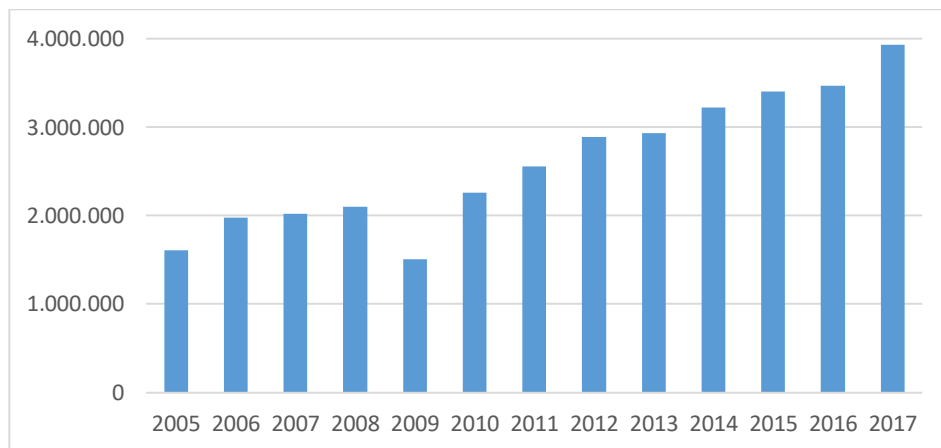
La industria automotriz en México ha ganado mucha fuerza desde la firma del TLCAN, y de acuerdo con la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), entre 1994 y 2015 el PIB del sector ha crecido 3,8 veces más que lo verificado por el PIB nacional. El sector también fue responsable por 11% de toda la IED recibida por México entre 200-2015 – sumando 44 mil millones de dólares en ese período – y se configuró como el principal generador de divisas netas para el país: en 2015 la balanza automotriz acumuló un saldo de 52,5 mil millones de dólares. (AMIA, 2016)

La integración de la cadena productiva automotriz norteamericana permitió la división de las etapas de la producción entre los países, e impulsó a México para ascender al puesto de octavo país productor automotriz y cuarto mayor exportador del sector. En suelo mexicano ha aumentado considerablemente el ensamble de vehículos en las últimas décadas, pero también la producción de partes de automóviles – especialmente las que demandan mayor empleo de fuerza de trabajo – ha ganado mucho terreno en el período señalado, así como la producción de vehículos pesados. De acuerdo con el Inegi la distribución de los productos de la industria automotriz exportados en 2017 estuvo compuesta por:

- 1 – automóviles tipo turismo: 32,9% (del total de las exportaciones de la industria automotriz);
- 2 – partes y accesorios de vehículos: 21,2%;
- 3 – vehículos para transporte de mercancías: 19,4%;
- 4 – juegos de cables para bujías: 5,8%;
- 5 – tractores de carreteras para semirremolques: 5,1%
- 6 – Otros productos: 15,6%. (Inegi, 2018).

La producción de automóviles en México saltó de 1,6 millones de unidades en 2005 para 3,9 millones en 2016, es decir, un aumento de 145% en poco más de una década, como se puede observar en la Gráfica 3. Durante este mismo intervalo las ventas internas aumentaron sólo 35%, lo que confirma que el grueso del aumento de la producción de vehículos ligeros en México va dirigido a la exportación. Y en especial la oleada reciente, iniciada a partir de la crisis mundial de 2008, con la inauguración de varias plantas automotrices en suelo mexicano, cumple con el objetivo de satisfacer más a los mercados externos – especialmente estadounidense – que a la demanda interna del país.

Gráfica 3 - México: producción de vehículos ligeros 2005-2017 (unidades)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA). Disponible en <<http://www.amia.com.mx/descargarb.html>> Acceso en 06 de junio de 2019.

Las compañías automotrices estadounidenses buscaron transferir parte de su producción automotriz para México con el objetivo de reducir los costos de producción, aumentar las ganancias de las empresas, resultando en el abaratamiento del precio de los automóviles que abastecen su mercado interno. No obstante, los capitales estadounidenses no fueron los únicos que se aprovecharon de la eliminación arancelaria, los bajos salarios

y la proximidad geográfica con México. Sobre todo a partir de 2008-09, las corporaciones automotrices asiáticas – y en menor medida las europeas – entendieron la oportunidad que la economía mexicana ofrece para producir mercancías baratas y acceder al poderoso mercado estadounidense. Basta con decir que el conjunto de las compañías automotrices asiáticas era responsable en 2005 por 23% de los automóviles producidos en México, y para 2016 su participación alcanzó 43% del total. En el Cuadro 2 está detallada la participación de las principales compañías automotrices en la producción, ventas internas y exportaciones del sector.

Cuadro 2 - México: producción y comercialización de vehículos ligeros 2017

Marca	Origen capital	Producción	% Producción	Ventas internas	% Ventas internas	Exportación	% Exportación
Nissan	Japón	829.262	21,1 %	364.557	23,8%	468.863	14,4%
General Motors	EEUU	805.758	20,5 %	258.523	16,9%	693.782	21,3%
Fiat Chrysler	Italia-EEUU	638.653	16,2 %	100.846	6,6%	599.490	18,4%
Volkswagen	Alemania	461.248	11,7 %	218.891	14,3%	386.122	11,9%
Ford	EEUU	315.455	8 %	81.698	5,3%	307.378	9,4%
Kia	Corea	221.500	5,6 %	86.713	5,7%	163.729	5,0%
Honda	Japón	208.857	5,3 %	88.195	5,8%	187.177	5,8%
Audi	Alemania	158.550	4 %	15.051	1,0%	150.781	4,6%
Toyota	Japón	151.062	3,8 %	105.464	6,9%	148.130	4,6%
Mazda	Japón	141.774	3,6 %	54.163	3,5%	147.933	4,5%
Otras		-	-	156.397	10,2%	-	-
Total		3.932.119	100%	1.530.498	100%	3.253.385	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA). Disponible en <<http://www.amia.com.mx/descargarb.html>> Acceso en 06 de junio de 2019.

* incluye importados.

Como demuestran los datos, la participación de las compañías asiáticas en la producción mexicana ya es similar al de las firmas estadounidenses, siendo que actualmente la empresa que ocupa el primer lugar en producción y ventas en México es la japonesa Nissan, con más de 20% en ambos rubros. La participación de las ensambladoras europeas también ha ganado terreno, sobre todo con el aumento de la capacidad de producción de Volkswagen-Audi.

Otra información que salta a la vista son los valores cercanos que se verifica entre lo producido y lo exportado para todas las marcas, lo que demuestra como la estrategia principal de dichas empresas es producir los vehículos para atender la demanda estadounidense. Algunas de ellas exportan casi la totalidad de su producción, como la Ford, que en 2017 exportó más de 97% de todo lo ensamblado en suelo mexicano, y las demás

registran exportaciones por encima de 85% de lo producido – excepto Nissan que exporta “sólo” 56% de lo que produce en ese país.

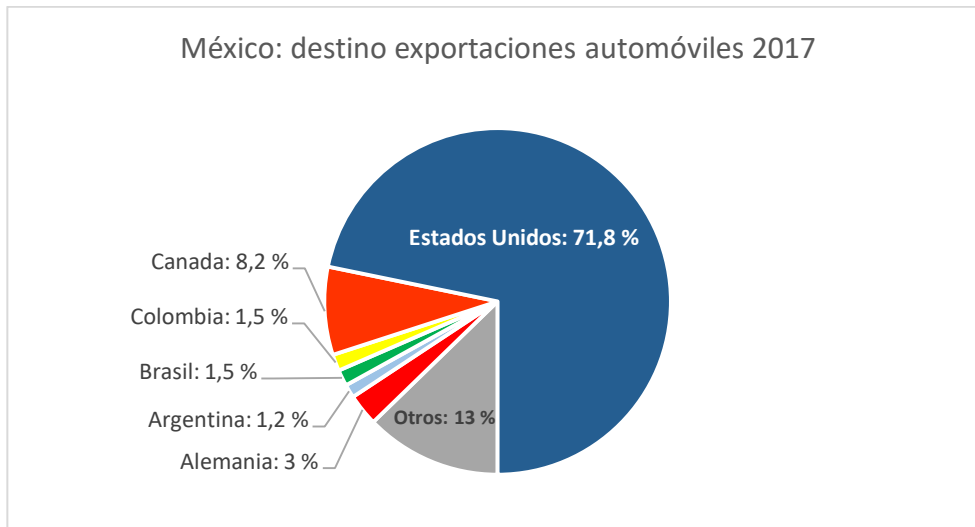
El paradojo de la industria volcada al mercado externo se verifica con la situación de las ventas internas: en que pese la producción del país más que duplicar la demanda interna (el mercado mexicano demanda menos de 40% de lo que el país ensambla), esa demanda es atendida mayormente por importaciones. Del total de 1,5 millones de vehículos nuevos comercializados en 2017, de acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), 808 mil eran foráneos, es decir, 59% del total comercializado⁴⁷. Hay una disociación clara entre los modelos que ensambla el sector automotriz en México y los que más se vende a los mexicanos. Por otro lado, el mercado interno mexicano también es abastecido por la compra de “coches chocolate” o “vehículos chatarra”, como son conocidos los automóviles usados provenientes de Estados Unidos que ingresan ilegalmente a México. Se estima que la comercialización de esta clase de vehículos representa el 10% de las ventas totales de automóviles del país⁴⁸.

La organización de la industria automotriz en México opera como si fuera un enclave automotriz en territorio mexicano, dirigido a la atención de los mercados externos, principalmente estadounidense, como se puede verificar en la Gráfica 4, que presenta los destinos principales de las exportaciones de automóviles producidos en territorio mexicano.

⁴⁷ Periódico El Financiero, 28/12/2017. “El 59% de los autos nuevos vendidos en México son importados”. Disponible en: <<https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/el-59-de-los-autos-nuevos-vendidos-en-mexico-son-importados>> Acceso en 13 de junio de 2019.

⁴⁸ Las estimativas de la Coparmex son citadas en el periódico La Jornada, 14/08/2018. “Regularizar autos chocolate, otra amenaza para el sector automotriz”. Disponible en <<https://www.jornada.com.mx/2018/08/14/economia/017n2eco>> Acceso en 13 de junio de 2019.

Gráfica 4 - México: destino de las exportaciones mexicanas de automóviles 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA). Disponible en <<http://www.amia.com.mx/descargarb.html>> Acceso en 06 de junio de 2019.

Como destacado anteriormente, el destino principal de las exportaciones de autos es Estados Unidos, con 71,8% del total; el segundo lugar es ocupado por Canadá, con 8,2% de las exportaciones; Alemania es el tercero destino con 3%; luego aparecen tres países latinoamericanos, Colombia, Brasil y Argentina como más significativos. Si se considera también las exportaciones de autopartes y camiones, resulta que el 83,2% del total exportado por la industria automotriz en 2017 tuvo como destino Estados Unidos. (Inegi y Amia, 2018)

La dependencia externa que posee la industria automotriz mexicana también se verifica en el sector de autopartes. Entre las más de 1.100 empresas productoras de partes instaladas en suelo mexicano registradas en 2006, se estima que 700 de ellas, las de mayor tamaño, eran propiedad de capital extranjero (Sievers Fernández, 2008, Apud Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 151). Asimismo, la mayoría de los diversos insumos que demanda la fabricación de automóviles, camiones y autopartes – tales como motores, productos de fierro y acero, plásticos, hule, equipos y accesorios eléctricos, entre otros – son importados del exterior, especialmente de Estados Unidos. De acuerdo con el Inegi (2018), 58,5% de los insumos utilizados por la industria automotriz provienen del extranjero, y los demás 41,5% son productos nacionales. Entre los insumos nacionales que más demanda la industria automotriz están lo producido por las industrias de fierro y acero.

Industria de electrónicos

El surgimiento de la industria electrónica en México remite al período de sustitución de importaciones, más precisamente a partir de la década de 1960, y en las dos décadas siguientes se consolidó como una industria de base nacional que manufacturaba televisores, radios y equipos de audio básicamente para el mercado interno. Eso iba cambiar a partir de la mitad de la década de 1980, con la apertura económica que eliminó las protecciones que beneficiaban el sector, y a partir de ese momento se verificó un proceso de reconversión y desmembramiento, dando paso para una maquilización del sector. Como resultado, la industria electrónica que consumía 90% de insumos locales para su producción en 1982, pasó a utilizar menos de 10% de insumos procedentes de la producción nacional a inicios de la década de 1990. Los productores locales fueron eliminados o se tornaron distribuidores y ensambladores de las empresas extranjeras. (Contreras, 2005)

Esa reestructuración del sector en México llevó a su inserción en la cadena global de producción electrónica, con el desplazamiento de varias de las grandes compañías del sector al territorio del país. De acuerdo con informaciones de la Secretaría de Economía del gobierno mexicano, algunas de las principales empresas del sector a nivel global, como Samsung, LG, Toshiba, Foxconn, Flextronics, Intel y otras, tienen presencia en México. Sin embargo, con el objetivo de reducir costos de producción e incrementar la flexibilidad en la fabricación, estas empresas subcontratan servicios de manufactura de otras compañías, para dedicarse principalmente a las tareas de diseño, innovación y venta de los productos finales. Así, de las 766 unidades económicas dedicadas a la producción, la mayoría consiste en empresas transnacionales de servicios de manufactura en electrónicos (EMS, por su sigla en inglés). De hecho, 9 de las 10 EMS más importantes del sector⁴⁹ poseen plantas de fabricación instaladas en el país. (Promexico, 2014)

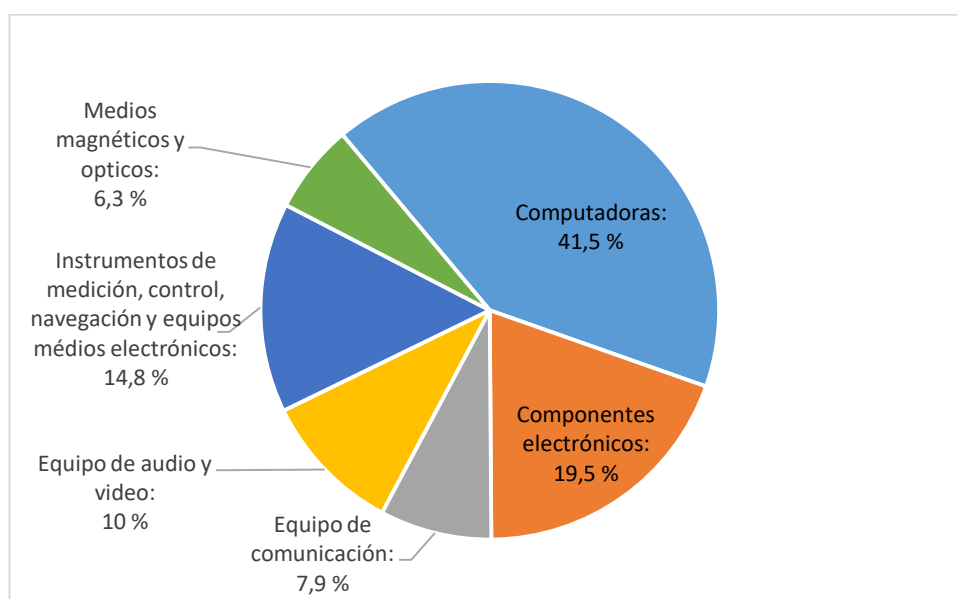
Por esa razón, el flujo de inversión hacia el sector en México ha sido bastante significativo, y entre 2000 y 2014 la inversión extranjera directa (IED) en la industria electrónica acumuló un monto de 13,6 mil millones de dólares, dirigidos principalmente a los subsectores de audio y video, componentes electrónicos y equipo de comunicación.

⁴⁹ Estas empresas son, por importancia de ventas mundiales en 2014 y país sede de la matriz: Hon Hai Precision Industry – Foxconn (Taiwán), Pegatron (Taiwán), Flextronics (Singapur), Jabil (Estados Unidos), New Kinpo Group (Taiwán), Sanmina (Estados Unidos), Celestica (Canadá), Benchmark Electronics (Estados Unidos), Universal Scientific Industrial (China). (Proméxico, 2014)

En tanto al origen de la IED, 45% provino de Estados Unidos, 9,3% de Japón, 7% de Taiwán y 6,5% de Corea del Sur. (Ídem)

La producción del sector se concentra, en términos geográficos, principalmente en la frontera norte de México, especialmente en los estados de Tamaulipas, Nuevo León, Chihuahua, Baja California y Sonora, que también son las entidades preferentes como destino de la inversión extranjera. En la producción mexicana, el destaque está para la producción de computadoras, componentes electrónicos y equipo de audio y video, como se puede observar en la Gráfica 5.

Gráfica 5 - México: principales productos electrónicos producidos en 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de información de Proméxico (2014).

Aunque parte de la producción de la industria electrónica en México se realiza en el mercado doméstico, el foco central es la exportación para otros países. México es el principal exportador a nivel mundial de televisores de pantalla plana, el cuarto mayor exportador tanto de computadoras como de equipo de audio, y ocupaba la decimocuarta posición entre las naciones exportadoras de teléfonos celulares. Como destinos principales de estas exportaciones aparecen: Estados Unidos: 85%; Canadá: 2%; Colombia, Francia y Países Bajos: 1%; otros países: 10%. (Proméxico, 2014)

Salta a la vista que la industria electrónica en México está orientada a abastecer el mercado estadounidense, destino de 85% de las exportaciones sectoriales. En que pese figurar en el topo de la lista de países exportadores de ese tipo de mercancías, con más de 80 mil millones de dólares en mercancías enviadas al extranjero en 2014, paradójicamente la balanza comercial mexicana es deficitaria en este rubro, pues en el mismo año las

importaciones de electrónicos rebasó los 85 mil millones de dólares, resultando en un déficit de más de 5 mil millones de dólares. (Idem)

Estas evidencias demuestran que el sector opera actualmente en México como parte de la cadena global de producción de electrónicos, importando la mayoría de los componentes de otros países – sobre todo asiáticos, pero también estadounidense – para ensamblar los equipos de cómputo, televisores, aparatos de audio, entre otros, cuyo destino principal es su exportación hacia el mercado de Estados Unidos. Por otro lado, el país también importa del extranjero productos electrónicos que abastecen el consumo del mercado interno mexicano.

Trabajo en la industria maquiladora

El sector automotriz se consolidó como el que más genera empleos manufactureros en México actualmente, pero el crecimiento considerable en la producción de automóviles durante las dos últimas décadas no se ha reflejado en aumentos considerables en los ingresos percibidos por los trabajadores del sector. Esta contradicción aparente representa, en realidad, la explicación fundamental del crecimiento sin paralelos de la industria automotriz en territorio mexicano.

De acuerdo con datos del Banco de Informaciones Económicas del INEGI⁵⁰, el sector automotriz era responsable por 24,2% del total de empleos en la industria manufacturera en México en 2018, totalizando poco más de un millón de empleos. La mayoría absoluta de estos puestos de trabajo estaba concentrada en la fabricación de partes para vehículos, que reunía el 82% de la fuerza de trabajo del sector, quedando lo demás distribuido entre fabricación de automóviles y camiones, además de fabricación de carrocerías y remolques.

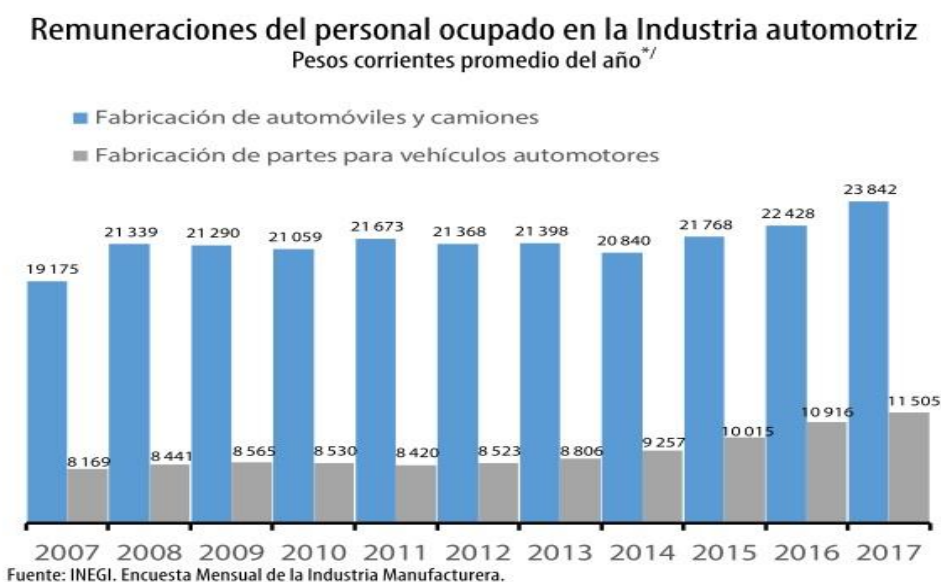
Del total de la fuerza de trabajo empleada por la industria automotriz, los trabajadores subcontractados representaban el 27,4% del total, es decir, más de 225 mil trabajadores bajo esa modalidad. La presencia de fuerza de trabajo tercerizada se verifica en menor proporción en la fabricación de automóviles, y por otro lado es más presente en la fabricación de autopartes y, especialmente, en la fabricación de carrocerías y remolques. Como discutido en el primer capítulo de este trabajo, la opción por

⁵⁰ La plataforma puede ser consultada en: <<https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>

subcontratar la fuerza de trabajo es uno de los principales mecanismos en la estrategia empresarial de precarizar el trabajo, pues dichos trabajadores suelen percibir salarios más bajos y presentar condiciones más precarias para desempeñar su labor.

Cuando se analizan los datos referentes a la evolución de las remuneraciones en el sector automotriz en México, lo primero que se observa es la diferencia entre el monto más alto que perciben los trabajadores empleados en la fabricación de automóviles y camiones, que recibían en promedio 23,8 mil pesos mensuales, más que el doble de lo verificado para los obreros que se desempeñan en la fabricación de autopartes, cuyo promedio mensual era de 11,5 mil pesos. Como destacado anteriormente, la industria de autopartes concentra la gran mayoría de los trabajadores del sector automotriz.

Gráfica 6 - México: remuneraciones industria automotriz 2007-2017



^{*/} Las remuneraciones promedio del año se calcularon obteniendo el promedio de los doce meses de cada año.

Fuente: Inegi y Amia (2018).

Otra información implícita en esta gráfica es que la curva de los salarios ha aumentado relativamente poco durante la última década. El promedio para los trabajadores de la fabricación de automóviles y camiones verificó un aumento de menos de 25% en ese intervalo, al paso que los ingresos de los trabajadores de autopartes tuvieron un aumento nominal de aproximadamente 40% entre 2007-2017. No obstante, el INPC - la inflación oficial calculada por el Inegi – verificó un aumento de 55,9% en el mismo período, es decir, hubo pérdida de poder adquisitivo para ambas categorías.

Todo eso se dio durante la etapa de desempeño positivo sobresaliente de la industria automotriz, cuyo PIB sectorial creció en términos reales en promedio 12,3% al

año entre 2010 y 2017, duplicando el valor de su producción en ese período, así como su participación en el total del PIB mexicano. (Inegi, 2018).

La contraparte del pujante desempeño de la industria automotriz es, por lo tanto, el deterioro de los salarios de los trabajadores de la industria automotriz. Eso es lo que destacan Covarrubias y Bouzas (2014), evidenciando que la participación de las remuneraciones pasó de 30% a 14,3% del valor agregado bruto del sector entre 2007 y 2013, y que las remuneraciones de los obreros – sin considerar prestaciones – en líneas de producción descendieron de 3,95 dólares a 3,6 dólares en el mismo período; aun considerando las prestaciones sociales, los ingresos de los trabajadores bajaron de 8,7 a 7,8 dólares por hora, una reducción de más de 10%, más significativo que el descenso verificado en otros sectores manufactureros en México. Los autores destacan que tanto en las empresas ensambladoras como en las de autopartes, no existe ningún patrón de relación salarial:

Es decir, incluso una misma firma que opera en varias plantas tiene salarios diferentes para cada una de ellas. Véanse los casos de Ford, Nissan, GM y Chrysler en la IA terminal. O véanse los casos de las 11 autopartistas descritas que tienen más de una planta: en cada región son salarios diferentes. Por ejemplo Faurecia y Lear tienen plantas en todas las regiones, excepto en el Centro, y para cada una de ellas ofertan salarios diferentes. (Ídem, p. 9).

De hecho los salarios verificados en México son, como destacan Arteaga, Ramos y Reyes (2014), los más bajos del mundo, y en la industria automotriz corresponden a la décima parte de lo que cobran los trabajadores de la industria automotriz en los países sedes de las matrices. Y, si bien los resultados de la industria automotriz están relacionados también con las políticas de localización desatadas por las empresas transnacionales del sector, por los tratados comerciales y políticas estatales que les benefician, su desempeño dinámico

es en buena medida producto de la conversión de la fuerza de trabajo mexicana en una *ventaja competitiva*, por su calificación, su capacitación y su capacidad de asimilación de nuevas tecnologías y modelos de gestión del trabajo basados en la corresponsabilidad. Pero también opera como una *ventaja comparativa*, no sólo por la disponibilidad de amplios contingentes en las regiones donde se han instalado, sino también por el bajo costo laboral que representa, entre otras cosas por el control del sindicalismo corporativo que priva en la industria. (Ídem, p. 262, cursivas de los autores)

Hay dos factores que contribuyen para que esta situación suceda, aun de acuerdo con los autores citados. El primero es que la fuerza de trabajo empleada en la industria automotriz se involucra con los objetivos de la empresa y asume la corresponsabilidad por alcanzarlos. El segundo tiene que ver con la atomización de la organización de los

trabajadores de la categoría, que favorece el control y disciplina por parte del sindicalismo corporativo, sancionando contratos colectivos que precarizan las condiciones laborales.

En tano a la representación de los trabajadores, la especificidad del sector automotriz es la elevada tasa de sindicalización, muy por encima de lo verificado a nivel nacional y también en el conjunto de la industria manufacturera. En la rama de producción de automóviles, por ejemplo, el 100% del personal está afiliado a un sindicato, la mayoría a organizaciones corporativas y una cuarta parte a sindicatos independientes. Las organizaciones corporativas defienden las políticas del Estado y de las empresas en el sector, y aseguran que los trabajadores de las nuevas plantas no cuenten con los mismos niveles salariales y beneficios que sus pares de las plantas más antiguas, generando grande heterogeneidad incluso en una misma empresa. Esta fragmentación se reproduce con los sindicatos independientes, “lo que en los hechos impide homologar condiciones laborales dentro del sector y tener un referente común en las negociaciones con las empresas.” (Arteaga, Ramos y Reyes, 2014, p. 264).

Referente al trabajo en la industria de electrónicos, la dinámica no difiere mucho de lo apuntado para el sector automotriz y, en especial, de autopartes. La instalación de las plantas industriales o *clusters* se aprovecha, por un lado, de una fuerza de trabajo calificada relativamente abundante en México, lo que incluye ingenieros y técnicos, y por otro lado, una oferta también abundante de fuerza de trabajo barata y no calificada que compone el grueso del contingente laboral del sector.

En la rama de producción de pantallas de televisores, López Salazar (2008) destaca que el perfil de los trabajadores es similar a lo que se observa en otros sectores maquiladores, compuesto por una gran cantidad de jóvenes entre 21 y 25 años, en su mayoría mujeres con nivel de escolaridad promedio de secundaria. El 80% de los puestos de trabajo consiste en trabajo físico de ensamble manual, que requiere poca calificación, caracterizado por baja remuneración y alta rotación de trabajadores. Los trabajadores que ejercen tareas intelectuales o profesionales componen la minoría que percibe mejores salarios y tienen mayor estabilidad en el empleo.

3.2.3 Sector minero

La minería representa una de las actividades económicas de mayor tradición histórica en México, que remite al pasado prehispánico donde la actividad minera ya era practicada. Después adoptó un importante papel en el proceso de organización socioeconómica y territorial del país, siendo motor principal para los asentamientos poblacionales durante el período colonial que han pervivido hasta los días actuales, pues algunas de las capitales de los estados surgieron gracias a los emprendimientos mineros. De igual manera, luego de la independencia, la red de carreteras y la red ferroviaria creada en el país estuvieron asociadas a la economía minera, además de que en su entorno también florecieron espacios agropecuarios y comerciales importantes. (Sánchez Salazar, 2016)

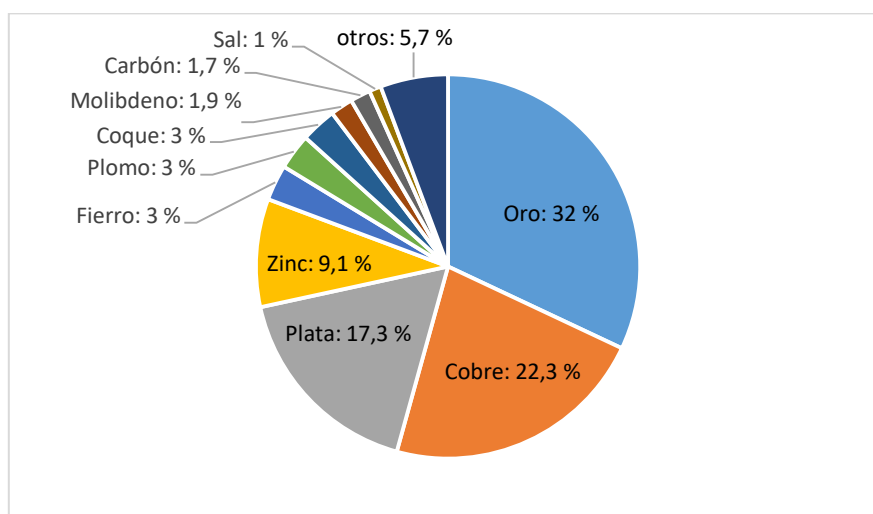
Sin embargo, como destacan Morales y Téllez (2016), la actividad minera estuvo definida por la inserción dependiente de México a la economía internacional y dominada por el capital extranjero: en el período colonial, la metrópoli española extraía oro y plata; durante el porfiriato los capitales estadounidenses controlaban la extracción de minerales metálicos. Luego se dio una mexicanización de la minería, con participación mayoritaria nacional en el sector, impulsada por la Revolución Mexicana, por la crisis mundial y segunda guerra, y por la industrialización por sustitución de importaciones. No obstante, el agotamiento de ese patrón y la liberalización económica a partir de la década de 1980, otra vez abrieron paso a la entrada del capital extranjero en la minería.

Actualmente, la actividad minera-metalúrgica representa 8,3% del PIB industrial del país y 2,5% del PIB nacional, alcanzando un valor total producido de 241 mil millones de pesos en el año de 2017 - aproximadamente 12,7 mil millones de dólares (Camimex, 2018). En que pese la modesta participación del sector minero en el PIB total, el sector viene aumentando su peso, una vez que en 1993 representaba solamente 1,8% del PIB del sector secundario y 0,6% del PIB total. La clave para ese crecimiento fue el impulso del Estado a la inversión extranjera, con la nueva Ley Minera de 1992 y con la Ley de Inversión Extranjera de 1993: la primera incrementó el número de concesiones y concentró la producción en manos de los grandes grupos; la segunda facilitó la entrada de IED extranjera en el sector minero, que pasó de menos de 100 millones de dólares en 1994 para más de 4.500 millones de dólares en 2008, de las cuales 69,5% eran de Canadá y 16,5% de Estados Unidos.

En que pese el crecimiento destacado de la producción minera mexicana desde el decenio de 1990, la variación en la producción también refleja los altibajos del mercado mundial de *commodities* verificado desde el inicio de este siglo, con un repunte en la demanda internacional y en los precios de los productos mineros en la primera década, que empieza a mermar a partir de la crisis económica de 2008-09, y que a partir de la década actual adopta ritmo más bajo en términos de valor de la producción.

México ocupa posición de destaque mundial en la producción de 23 minerales⁵¹ diferentes, pero del valor total producido por el sector minero-metalúrgico en 2017, más de 80% respondía a la suma de cuatro productos: oro, cobre, plata y zinc, como se puede observar en la Gráfica 7. El oro ocupa la primera posición, con más de 32% del valor total generado por el sector. Otro destaque es la plata, metal en que México representa el primer productor a nivel mundial con casi la cuarta parte de la producción.

Gráfica 7 - México: participación metales y minerales en el valor producido 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Camimex (2018).

La modernización tecnológica y las mudanzas en la legislación que regulan el sector, además de centralizar el negocio en manos de las grandes empresas, también introdujeron cambios importantes en la forma de extraer los minerales, dando paso al surgimiento de la megaminería de tajo a cielo abierto, un sistema que utiliza maquinaria

⁵¹Son ellos, por posición en la producción mundial: Plata (1°); Fluorita (2°); Celestita (2°); Bismuto (3°); Sulfato de Sodio (3°); Wollastonita (4°); Molibdeno (5°); Plomo (5°); Zinc (6°); Sulfato de Magnesio (6°); Cadmio (7°); Sal (7°); Cobre (7°); Barita (8°); Diatomita (8°); Oro (9°); Yeso (9°); Manganeso (11°); Caolín (11°); Grafito (13°); Azufre (14°); Fosforita (14°); Arena Sílica (14°). Fuente: Camimex, 2018.

pesada y con gran capacidad de remoción de rocas, pero que provoca muchos efectos negativos, tanto ambientales en los espacios donde se desarrolla como sociales para las comunidades aledañas al emprendimiento (Sánchez Salazar, 2016).

Ecologistas, académicos y habitantes afectados por la minería a cielo abierto han reiterado denuncias respecto a los impactos generados por esta actividad. Martínez Rivera (2019) destaca algunas de estas consecuencias:

1. Por cada gramo de oro producido, queda una tonelada de tierra con cianuro, arsénico, ácido sulfúrico, plomo y otros metales pesados, que por siglos contaminarán el aire y los mantos de agua.
2. Donde antes había ecosistemas complejos quedan cráteres enormes donde la flora y fauna no se regeneran.
3. La economía local, lejos de mejorar, es afectada. Se pierden tierras para cultivo y la presencia de minas ahuyenta al turismo.
4. Se consumen enormes cantidades de agua. Al respecto, esta industria en México realiza un consumo del 4% del agua subterránea, porcentaje en el que está incluido el 0.12% correspondiente al sector minero, que implica 92'785,200 m³/año. (Ídem, p. 47).

Para el año de 2012, entre las 169 unidades mineras más importantes del país, 37,3% utilizaban el método de tajo a cielo abierto, mientras que 52,7% utilizaban minado subterráneo y un 10% de ellas combinaban los dos sistemas. Otro dato importante es que, en ese mismo año, de las cien mayores unidades productoras en México, 50 pertenecían a grupos mineros nacionales y 50 a grupos extranjeros. (Sánchez Salazar, 2016, p. 615)

De hecho, en el grupo de los cinco principales metales y minerales que más contribuyen para el valor para la producción del sector, predominan los capitales privados mexicanos y canadienses, como se puede observar en el Cuadro 3 que sigue.

Cuadro 3 - México: grupos que controlan principales productos mineros 2017

Producto	Principales empresas	Participación en producción	Origen Capital
Oro	Fresnillo plc - Grupo Bal	22,3%	México
	Goldcorp	11,7%	Canadá
	Agnico Eagle	8,1%	Canadá
	Minera Frisco - Grupo Carso	7,9%	México
	Torex Gold	5,9%	Canadá
Plata	Fresnillo plc - Grupo Bal	31,4%	México
	Goldcorp	11,5%	Canadá
	Peñoles - Grupo Bal	6,5%	México
	Grupo México	6,5%	México
	Pan American Silver	6,4%	Canadá
Cobre	Grupo México	77,0%	México
	Peñoles - Grupo Bal	4,3%	México
	NEMISA	3,3%	México

	Grupo Invectore -	2,7%	México
	Minera Frisco - Grupo Carso	2,6%	México
Plomo	Goldcorp	24,9%	Canadá
	Fresnillo plc - Grupo Bal	19,8%	México
	Peñoles - Grupo Bal	12,6%	México
	Grupo México	8,3%	México
	Minera Frisco - Grupo Carso	8,1%	México
Zinc	Peñoles - Grupo Bal	32,7%	México
	Goldcorp	24,3%	Canadá
	Grupo México	10,2%	México
	Fresnillo plc - Grupo Bal	9,7%	México
	Minera Frisco - Grupo Carso	9,3%	México

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Camimex (2018).

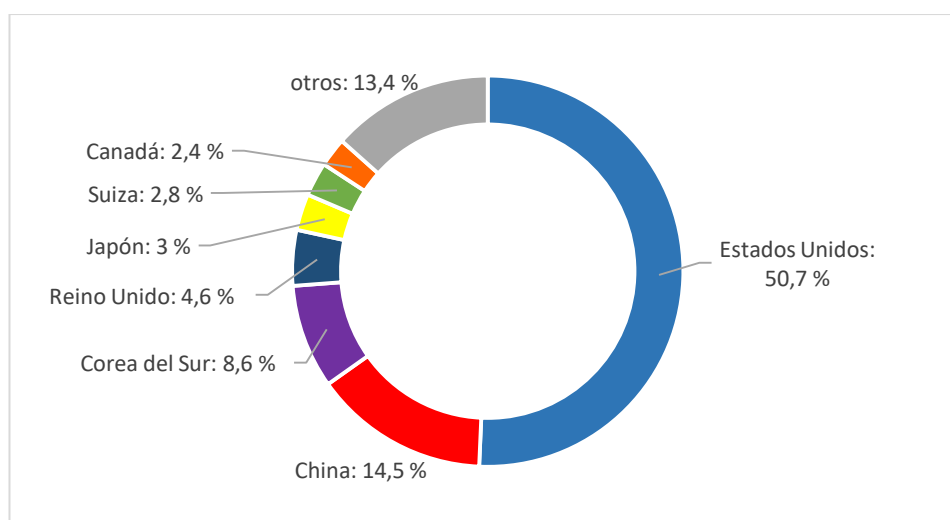
Ese predominio de las empresas privadas en la minería refleja la reestructuración del sector en las últimas décadas. Como destacan Morales y Téllez (2016), hasta inicios de la década de 1980 el Estado detentaba la tercera parte de la producción de la gran minería, y más de la mitad de la siderurgia, principalmente a través de cuatro grandes complejos minero-metalúrgicos controlados por el Estado. Sin embargo, bajo la vigencia de las políticas neoliberales se inició la privatización de empresas públicas, y los mismos fueron subastados a bajo precio y pasaron a manos privadas, sobre todo para empresas nacionales. Así fue como se originaron algunos de los grupos mineros más importantes del país: Grupo México, de propiedad de Germán Larrea; Grupo Peñoles, que pertenece a Alberto Bailleres; y Minera Frisco, de propiedad del grupo Carso de Carlos Slim. Los tres empresarios citados están entre los hombres más ricos de México.

El control que dichos grupos nacionales en la producción minera queda evidente por la información destacada en el cuadro anterior, donde se puede observar que el Grupo México detenta más de tres cuartos de la producción mexicana de cobre, además de poseer participación significativa en la producción de zinc, plomo y plata. El Grupo Bal, si sumadas las participaciones de sus empresas Peñoles y Fresnillo, lidera la producción de oro, plata, plomo y zinc. El Grupo Carso también tiene presencia importante en cuasi todos los rubros destacados.

Eso quiere decir que, en la reconfiguración del capital ocurrida en México durante el período neoliberal, la minería ha sido uno de los rincones centrales en que se concentraron los capitales privados mexicanos. En conjunto con los capitales extranjeros provenientes de Canadá – y en menor medida de Estados Unidos – controlan casi la totalidad del valor que se produce en el sector.

La balanza comercial del sector minero mexicano es positiva, y en 2017 el saldo fue de 9.161 millones de dólares. Los principales productos importados son aluminio, fierro y carbón, provenientes principalmente de Estados Unidos. En lo que se refiere a las exportaciones, México envió al extranjero un monto de mercancías que alcanzó el valor de 17,489 millones de dólares, con destaque para el oro, que representa casi la tercera parte de este valor; luego siguen el cobre, plata, plomo y zinc como más importantes. Los destinos principales de las exportaciones del sector pueden ser vistos en la Gráfica 8.

Gráfica 8 - México: destino exportaciones minero metalúrgicas 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Camimex (2018).

Estados Unidos es el principal comprador de los productos minero metalúrgicos producidos en México, con más de la mitad del total remitido al exterior, por un monto de 8.866 millones de dólares en 2017. El segundo destino de las exportaciones mexicanas del sector ha sido China, con 14,5% del total, que representa un monto de 2.530 millones de dólares. En que pese la presencia importante de sus capitales en dicha producción, Canadá no representa un gran mercado para la realización de dichas mercancías, ocupando la séptima posición, comprando el equivalente a 427 millones de dólares. Eso evidencia la compleja división existente entre capitales de distintos países en la producción global, donde algunos países acaparan sectores específicos del mercado como nichos de valorización de sus capitales, y no necesariamente porque sus propias economías demandan dicha producción. Esta es, por ejemplo, la posición de Canadá en la producción minera mundial.

En el caso específico de la minería mexicana, queda evidente como la integración regional promovida por el TLCAN avanza para privatizar y desnacionalizar la riqueza del

subsuelo de México, para satisfacer la demanda que Estados Unidos posee en ese rubro, al tiempo que genera ganancias a los capitales canadienses – además de los capitales mexicanos – que los remiten a sus matrices. Una evidencia concreta de cómo la reestructuración económica realizada bajo el nuevo patrón de reproducción del capital aumenta las asimetrías entre estas economías, profundizando y elevando la dependencia mexicana a una nueva etapa.

Lo destacado hasta el momento da cuenta del aumento de la producción en los proyectos mineros en operación, es decir, la etapa productiva propiamente en que las empresas ya están sacando el mineral de las minas. Sin embargo, el fuerte dinamismo del sector puede ser confirmado también por el gran número de proyectos en las etapas de exploración (sacar muestras y determinar si el proyecto es económicamente viable) y desarrollo (construcción de la infraestructura e instalaciones necesarias para la operación). Eso es lo que confirman investigaciones realizadas por el Colectivo Geocomunes, que detallan con mapas la operación de cada proyecto minero en México, ubicando su posición geográfica, monto producido y origen del capital.

De acuerdo con levantamiento realizado por este grupo, en 2015 existían 270 proyectos mineros en operación en México, controlados por 93 empresas diferentes (56% de capital mexicano, 20% canadiense y 18% estadounidense). También se registró 65 proyectos en desarrollo (60% capital canadiense, 20% mexicano y 10% estadounidense), además de 992 proyectos en etapa de exploración (77% por empresas de Canadá, 10% de Estados Unidos y 8% de México). Confrontando el discurso que promueve la minería como actividad de utilidad pública – como además lo define la ley minera – y generadora de progreso y desarrollo, los informes dan cuenta de que “asistimos a un proceso de acumulación capitalista a gran escala por parte de grupos empresariales nacionales y corporaciones transnacionales que se han territorializado a lo largo de prácticamente todo el país y apropiado de los bienes comunes en detrimento de las condiciones de vida de las comunidades cercanas a las minas.” (Geocomunes, 2017)

Trabajo en el sector minero

El aumento significativo de la producción minera verificada desde el inicio de la década de 1990 implicó aumentos también en el número de puestos de trabajo en el sector, sobre todo a partir de la primera década del siglo XXI. El número total de trabajadores en

el sector minero metalúrgico pasó de 262 mil puestos de trabajo en el año de 2001, para más de 371 mil en 2017. En este último año, la mayor parte de estos empleos se concentraba en las ramas de fabricación de productos minerales no metálicos (38,3%) e industrias minerales básicas (30,2%), quedando la extracción de minerales con aproximadamente 30% de la fuerza de trabajo empleada en el sector (Secretaría de Economía, 2007; Camimex, 2018).

Dos factores son fundamentales para analizar los cambios en el proceso de trabajo del sector minero en las décadas recientes: el aumento de la subcontratación y la creciente automatización de la producción. Referente al primero, Morales y Téllez (2016) destacan que el *outsourcing* ha crecido en la rama minera, y uno de los mecanismos bajo los cuales eso se manifiesta es a través de la clasificación del trabajo minero como “servicios a la minería” y no como trabajo minero propiamente. Según datos de la Cámara Minera de México, del total de empleados en el sector en 2013, 62% fueron contratados directamente por las empresas mineras, y otros 38% por empresas contratistas (Camimex, 2013 APUD: Morales y Téllez, 2016). En lo referente a remuneraciones, los autores destacan que México es uno de los países con los salarios mineros más bajos del mundo, equivalente en promedio a 16 dólares diarios. (Ídem, p. 347).

El segundo elemento tiene que ver con el aumento de la composición orgánica de capital en el sector minero. Como destacan Robles y Foladori (2019), la inserción de nuevas tecnologías – especialmente la micro-opto-electrónica y el satélite – a los instrumentos y maquinarias verificados a partir de la década de 1990, produjeron importantes cambios en todas las etapas del proceso productivo, implicando en un aumento sustancial de la productividad del trabajo en la rama. Estas transformaciones están asociadas a la difusión de la minería a cielo abierto, donde la maquinaria no enfrenta las restricciones de espacio y de capacidad de movimiento de material extraído que se verifica en las minas de profundidad.

El salto cualitativo permitido por esa nueva técnica de extracción trae implicaciones importantes para el trabajo y para el capital:

Esta diferencia, que es técnica, se transforma en económica porque permite un trabajo más intensivo, y con ciclos de rotación del capital más rápido en las minas a cielo abierto, y ha sido decisiva para la transición de la explotación en profundidad a la explotación a cielo abierto allí donde es posible técnicamente. [...] El paso de la mina en profundidad a la mina a cielo abierto implica un escalamiento en el nivel de inversión de capital. La mina a cielo abierto requiere de mayores inversiones de capital para que sea rentable; de allí que las modernas explotaciones sean realizadas por corporaciones transnacionales de gran calibre económico. (Ídem, p. 169-70)

El alto costo de los sofisticados equipos – en su mayoría importados de Suecia, Dinamarca, Australia y Estados Unidos – hace con que sólo los grandes grupos económicos puedan invertir en la adquisición de los mismos, asegurando niveles de productividad más altos y, por lo tanto, eliminando las pequeñas y medianas empresas del negocio. Cerca de 90% de la producción de los principales minerales metálicos en México se realiza por grandes corporaciones que utilizan este tipo de tecnología (Ídem, p. 173).

Por otro lado, el resultado es una disminución relativa del contingente de fuerza de trabajo necesaria para la extracción de dichos minerales, eso sí demandando que los trabajadores empleados sean más calificados para la operación de los diversos equipos y maquinaria aplicada bajo esa nueva modalidad.

El escenario de la precarización laboral reciente se muestra todavía más preocupante en un sector productivo cuyo ambiente de trabajo es caracterizado por graves riesgos de accidentes con explosiones y derrumbes, problemas de salud y enfermedades, insuficientes medidas de seguridad que llevan a muertes, entre otros. Uno de los casos más emblemáticos en la etapa reciente fue el suceso ocurrido en la Mina Pasta de Conchos en Coahuila en el año de 2006, durante el gobierno de Vicente Fox, donde una explosión en la mina de carbón atrapó y mató a 67 trabajadores mineros en el emprendimiento controlado por el Grupo México (Méndez y Berrueta, 2011). Hasta la fecha los cuerpos de las víctimas de esta tragedia siguen atrapados en la mina. El mismo Grupo México también ha sido responsable por el mayor desastre ambiental de la minería en el país, con el derrame de más de 40 millones de litros de productos químicos en el Río Sonora en 2014 durante el gobierno de Enrique Peña Nieto, del cual salió impune. La complicidad de distintos gobiernos con la empresa minera se confirma la participación del Ejército en la represión de importantes huelgas en el sector, siendo las más emblemáticas la de 2010 en la mina de Cananea – Sonora, y en 2018 en la mina de Sombrerete – Zacatecas.

De acuerdo con Morales y Téllez (2016), el Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos, Siderúrgicos y Similares de la República Mexicana (SNTMMSSRM), uno de los pocos que sobrevivieron al neoliberalismo, denunció la tragedia de Pasta de Conchos como crimen industrial de la empresa de Germán Larrea, lo que desató una dura ofensiva patronal contra el sindicato y que llevó al exilio de su dirigente Napoleón Gómez Urrutia a Canadá – de donde sólo regresó en 2018 – además de represión violenta de la policía y paramilitares a los trabajadores. En que pese la brutal ofensiva, el sindicato ha logrado mejorar las condiciones contractuales.

Aparte de las pugnas entre trabajadores y empresas, el sector minero ha verificado en los últimos años una explosión de los conflictos con las comunidades debido a la apropiación territorial y de los bienes comunes que implica la actividad minera. Según Geocomunes (2017), muchos de los proyectos mineros se dan en zonas de importancia ambiental, cultural e histórica, llevando al despojo de comunidades, destrucción del patrimonio, aumento de la corrupción y de la presencia de bandas criminales “narcos” en las zonas mineras. Los intentos por debilitar la resistencia de las comunidades contemplan tácticas de criminalización, persecución, tortura y asesinato de líderes populares. Sólo entre 2000 y 2017 se registraron más de 50 dirigentes populares asesinados en comunidades afectadas por la minería.

3.3 El nuevo patrón de reproducción y la reconfiguración de la dependencia mexicana

El agotamiento de la estrategia de sustitución de importaciones y el entorno de la economía internacional promovieron cambios sustanciales en la configuración económica de México, a partir de la década de 1980. Apertura a los capitales externos, mayor peso para los sectores exportadores y una profunda centralización productiva en manos de grandes capitales, sobre todo extranjeros pero también los grandes grupos privados nacionales que se beneficiaron con las privatizaciones y lograron insertarse en las cadenas globales de valor.

Como destacado, en la rama petrolera la reestructuración productiva restó el peso del sector en la economía mexicana. Si bien la dependencia de la renta petrolera no ha sido solución para el desarrollo de ningún país – a ejemplo de Venezuela, Arabia Saudita o el mismo México – tampoco es solución echar mano de esa riqueza como elemento para dinamizar e impulsar otras actividades productivas. Y todavía menos en la forma en que se dio en el caso mexicano, donde se produjo el fin del monopolio estatal y una apertura del mercado a la participación de capitales privados extranjeros.

Además, se observa una creciente desintegración del complejo industrial del petróleo, con la especialización de México en producción y exportación de crudo, al paso que el país deja de refinar combustible y manufacturar productos petroquímicos, volviéndose un gran importador de esa clase de mercancías que, como se sabe, poseen mayor valor agregado, generan más empleos y dinamizan otros sectores de la economía. El viejo trueque de materias primas por productos industrializados se impone

crecientemente en la relación México-Estados Unidos en lo referente a los hidrocarburos. No obstante, tan grave como el perjuicio a las cuentas públicas nacionales lo es la pérdida de soberanía y del control territorial que implica esa reconfiguración productiva que, como destacado, descansa sobre un profundo proceso de precarización laboral en el sector.

En el sector manufacturero, los cambios en la última década consolidaron la importancia de las industrias maquiladoras en territorio mexicano, eliminando o integrando las empresas nacionales a sus cadenas globales de producción. Las principales corporaciones automovilísticas globales, así como las principales empresas de tecnología electrónica están presentes en territorio mexicano, aprovechándose de la fuerza de trabajo barata y de la cercanía con Estados Unidos, mercado a que va destinada la mayoría absoluta de esta producción.

El último sector destacado en el presente estudio fue la minería, donde la reestructuración en las últimas décadas concentró el grueso de la producción en manos de grandes capitales privados nacionales y extranjeros – y entre estos últimos los canadienses. Un factor clave en la modernización minera es la creciente utilización de la técnica de explotación a cielo abierto, lo que aumentó significativamente la productividad e incrementó la automatización de la actividad, pero con alto impacto en el medio ambiente y en el tejido social cercano a los yacimientos. En que pese poseer un peso menor en las exportaciones mexicanas que las ramas automotriz, petrolera y electrónica, la minería cumple un papel fundamental al ofrecer insumos estas industrias. Ante la concentración y extranjerización de la producción, los trabajadores y el sindicato minero fueron blanco de ataques coordinados por las patronales y los gobiernos en turno, por su denuncia de las pésimas condiciones laborales y bajos salarios observados en el sector.

En un análisis del ciclo del capital bajo el nuevo patrón de reproducción en México en la etapa de la mundialización, Ríos Vera (2017) destaca como la imposición, por parte del bloque en el poder constituido por el Estado mexicano y las fracciones económicas imperantes, de esa nueva modalidad de acumulación implica un nuevo nivel de asociación subordinada al imperialismo estadounidense. Las consecuencias económicas y sociales de ese cambio estructural han sido, de acuerdo con el autor:

se trata de un ciclo de acumulación que en la unidad de sus diferentes fases está divorciado de las demandas y necesidades de las clases trabajadoras y populares, lo que al repeler a la mayor parte de la población trabajadora del consumo descartándolos de la fase de realización-venta de la mercancía, tiende a reproducir la mayor explotación del trabajador colectivo, al tiempo que presiona tanto a la desintegración del aparato productivo como a la subordinación de algunas estructuras productivo-territoriales vinculados a la economía

estadounidense haciendo del sistema económico un sistema complementario a los requerimientos del centro imperialista. (Ríos Vera, 2017, p. 21)

Además, el autor destaca como el Estado mexicano, al declinar del ejercicio político y soberano en materia de su organización económica, se constituye como un “paradigma superior del Estado dependiente”, insistiendo en la defensa de un patrón de acumulación y dominación estancado, agotado y en crisis permanente. (Ídem, p. 27)

Las evidencias levantadas acerca de los cambios en la estructura productiva mexicana y su nueva inserción en la economía mundial confirman las conclusiones de Osorio (2016), cuando este afirma que la adopción del nuevo patrón de reproducción del capital de especialización productiva con vocación exportadora redefinió la participación de los países latinoamericanos en la economía mundial: “lo que tenemos en América Latina son nuevas formas de organización productiva que reeditan, bajo nuevas condiciones, los viejos signos de la dependencia y del subdesarrollo.” (Osorio, 2016, p. 242).

Capítulo 4 – El proceso de precarización del trabajo en México (1994-2018)

El presente capítulo presenta el análisis empírico del proceso de precarización del trabajo en México entre 1994-2018. Mensurar cambios de esa magnitud no es tarea fácil, pues no se trata de cuantificar indicadores o cifras para determinar la magnitud de la precariedad laboral. Sin embargo, hay que elegir algunos puntos desde donde observar la realidad del trabajo y desde ahí interpretar los fenómenos en marcha.

Por esa razón, se destacan en esta investigación 3 mecanismos importantes que se constituyeron históricamente como elementos para la defensa de los trabajadores ante las estrategias del capital. El primero es la legislación laboral, parámetro para la compra venta de la fuerza de trabajo; el segundo es la política salarial, que permite identificar el precio que se paga por la fuerza de trabajo contratada; el tercero es el sindicalismo, que en general consiste en un mecanismo de defensa y organización de los trabajadores ante la precariedad a que son sometidos por los patrones. Revisaremos en las secciones que siguen las reformas laborales realizadas en México, la evolución de las políticas salariales durante el período neoliberal y las respuestas sindicales que fueron observadas en esa etapa.

4.1 La reforma de la legislación laboral

Este apartado trata de la evolución de la discusión acerca de la necesidad de reformar la legislación laboral mexicana durante el período de 1994-2018. Eje fundamental del recetario neoliberal, la institucionalización de un modelo de relaciones laborales flexibles tardó relativamente bastante tiempo para concretarse en México. Luego de casi dos décadas donde varios grupos y partidos políticos presentaron iniciativas en esa materia sin lograr que fuesen aprobadas, en 2012 se realizó la primera reforma en la legislación laboral, y en 2017 se consolidó otro cambio en temas que no habían sido tratadas por la primera. Se puede presumir, por las posiciones de las entidades patronales, que otros cambios pueden ser realizados en breve en ese ámbito.

En lo que sigue se buscará recuperar los rasgos principales de esta discusión, con el objetivo de identificar los puntos centrales de esta agenda para México. Luego se revisará lo que fue modificado con los cambios de 2012 y 2017, para al final esbozar una evaluación de lo que ha efectivamente ha cambiado desde entonces. Sin embargo, lo primero a ser destacado son las reformas realizadas en el sistema de pensiones y jubilaciones que, aun no siendo parte de la reforma de la legislación laboral propiamente, consiste en un derecho fundamental y que ha sido parte del paquete de flexibilización laboral.

4.1.1 La reforma del sistema de pensiones y jubilaciones en México

El surgimiento y la evolución de los sistemas de pensiones y jubilaciones ha sido más o menos similar en países como México y Brasil: de inicio fueron creados como mecanismos de ayuda mutua entre trabajadores de categorías específicas, para enfrentar las adversidades oriundas de la falta de trabajo, enfermedades, muerte, etcétera. De iniciativas puntuales los mecanismos de pensiones pasaron a ser adoptados gradualmente por algunos Estados, o en forma de leyes que beneficiaban a determinadas categorías obreras.

Con el paso del tiempo, la evolución de la lucha social y la conformación de una noción de Estado benefactor, se impuso la creación de un sistema de previsión social con administración estatal y de carácter más amplio, aunque sin incluir todo el contingente obrero. La premisa de estos sistemas estuvo basada en el principio de la solidaridad intergeneracional, o sea, de que los trabajadores activos proporcionan los recursos para financiar las pensiones y jubilaciones de los retirados.

En México, la Constitución de 1917 fue pionera en establecer que el Estado debería promover programas de previsión social, algo que de poco fue implementado por los gobiernos mexicanos para categorías específicas como para los trabajadores ferrocarrileros y petroleros. En la década de 1940, bajo el gobierno de Manuel Ávila Camacho, cuando se emitió la Ley del Seguro Social que creó el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS), el derecho pasó a abarcar todos los trabajadores asalariados formales. (García Guzmán, 2014)

Además del IMSS, que cubre los trabajadores del sector privado, la seguridad social en México cuenta con varias otras instituciones especializadas, como el ISSSTE

(Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado) para los funcionarios estatales, el de Pemex para los trabajadores de la paraestatal petrolífera, y el ISSFAM (Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas Mexicanas), entre otros. Para el año de 1997, las estimaciones eran que la seguridad social en su conjunto cubría al 54,9% de la población, siendo 37,1% por el IMSS, 8,6% por el ISSSTE y 3,9% por las demás instituciones. (Brachet-Márquez, 2007). Otra información relevante es que para entonces sólo 20% de las personas mayores de 60 años contaba con una pensión o jubilación. (Ramírez, 2004).

Entre las debilidades que enfrentaba el sistema de seguridad social mexicana estaban el aumento de la expectativa de vida de la población y la ausencia de fuentes de financiamiento para el sistema, problema aumentado también por el nivel bajo de las cotizaciones de trabajadores y patrones. (Brachet-Márquez, 2007)

Pero el agravante principal de la situación era la falta de creación de empleos formales y la proliferación de la informalidad, resultando que la relación entre trabajadores activos y pensionados fuese cada vez menor. La rebaja salarial verificada en México a partir de la década de 1980 también ha sido un factor importante, una vez que las pensiones corresponden al nivel de ingresos con los que se cotizó, y por esa razón un 90% de ellas representaban el valor de un salario mínimo. (Ramírez, 2004).

Vale destacar también que dichas debilidades verificadas en el modelo de financiamiento también son resultado de la omisión del Estado, que al no aportar los recursos suficientes para solventar las políticas sociales, crea el escenario para justificar las reformas y la privatización de los mismos. Este es un mecanismo muy recurrente utilizado bajo el neoliberalismo para llevar a la quiebra importantes empresas paraestatales, para luego ponerlas a venta por precios módicos. Lo mismo se puede decir del sistema de pensiones: la falta de recursos crea el entorno para viabilizar la mercantilización del derecho.

Estos problemas fueron utilizados por el Banco Mundial como justificativa para impulsar debates sobre la necesidad de viabilizar reformas en los sistemas de seguro social en América Latina en las décadas de 1980 y 1990. De acuerdo con Ulloa Padilla (2017), el diagnóstico del Banco era que los modelos antiguos se habían vuelto inviables y amenazaban la viabilidad financiera de los Estados, razón por la cual recomendaba sustituirlos por modelos de capitalización individual, tomando como modelo la reforma en Chile influenciada por esta institución. La recomendación del Banco Mundial era “pasar del reparto a la capitalización individual, de la gestión pública a la gestión privada,

de regímenes de previsión social colectivos a regímenes de previsión individuales, de la solidaridad al individualismo, y del contrato social al contrato privado” (Ídem, p. 9)

La reforma de la seguridad social en México adoptó el modelo de capitalización individual, y los gobiernos que lo promovieron admitían que ello era parte de la estrategia económica, pues iba contribuir al financiamiento para la inversión y el crecimiento, a través de la transferencia del ahorro interno de las instituciones públicas hacia el circuito financiero. Bajo ese modelo, por lo tanto, México empezó la reforma del sistema de pensiones y jubilaciones, primero con la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) en 1992, una especie de seguro complementario que instituyó la modalidad de cuentas individuales. Poco después, en 1995 se aprobó la Nueva Ley del Seguro Social, que entró en vigencia en 1997 y reformó el sistema de pensiones de los trabajadores del sector privado afiliados al IMSS. En 2007 se reformó el sistema de pensiones de los empleados del sector público federal afiliados al ISSSTE. No fueron incluidos en la reforma, tal como en el caso chileno, las fuerzas armadas y grupos de privilegios. (Ulloa Padilla, 2017)

En relación a la reforma del IMSS, los cambios pueden ser divididos en dos ámbitos: en los servicios de salud y en las pensiones. Acerca del primero, la principal modificación fue en la estructura de las contribuciones, con reducción de la cotización de los patrones (de 75% para 55%) y de los trabajadores (de 20% para 10%) y aumento de la participación del gobierno federal (pasó de 5% para 35%) (Ulloa Padilla, 2017). La implicación de esa mudanza es que transfiere parte importante del financiamiento del servicio de salud al Estado y disminuye el peso de la relación laboral en ello, con posibles impactos en la dificultad del Estado cumplir con su obligación.

El segundo punto, los cambios en las pensiones, es donde fue más profunda la alteración. La más importante fue la sustitución de un sistema de fondo común de reparto solidario con administración pública por un sistema de capitalización individual con administración privada, donde el trabajador es obligado a contratar una empresa Administradora de los Fondos para el Retiro (Afore), que son sociedades anónimas de capital variable, para administrar sus fondos. La edad mínima para acceder a las pensiones por cesantía y vejez permanecieron en 60 y 65 años, respectivamente. Lo que aumentó fueron las semanas mínimas de cotización requeridas para ambas, pasando de 500 para 1,250 semanas, además de que su incremento anual – que antes era equivalente al aumento del salario mínimo – pasó a ser equivalente a la inflación del INPC.

La reforma de pensiones del ISSSTE en 2007 cumplió el objetivo de adoptar para los trabajadores del Estado el mismo esquema de capitalización individual y administración privada establecido 10 años antes para los asegurados del IMSS. Además de operar este cambio, la reforma también incrementó las contribuciones de empleadores (las dependencias estatales) y de trabajadores para financiar los servicios de salud y las pensiones. Entre los requisitos para acceder a las pensiones, los trabajadores del Estado también deben cumplir con 60 años de edad (pensión por cesantía) y 65 años (pensión por vejez), además de cotizar un mínimo de 25 años. Igual que los trabajadores del IMSS, en el caso de que un trabajador del Estado no alcance recursos suficientes en su cuenta individual para contratar una pensión, el gobierno federal garantiza el pago de una pensión mínima. (Ulloa Padilla, 2017)

La aprobación de las reformas del sistema de pensiones en México contó con el apoyo de algunos de los sectores más importantes del sindicalismo corporativo. La reforma de la ley del IMSS en 1997 fue respaldada por la Confederación de Trabajadores de México (CTM), que la justificó como necesaria para el bien de los trabajadores mexicanos y “para evitar el colapso financiero y la desaparición del IMSS” (Citado en Aguilar García y Vázquez Guzmán, 2006, p.91). Por otro lado, en la reforma del ISSSTE de 2007 se observó una activa participación de las dirigencias del Sindicato Nacional de los Trabajadores de la Educación (SNTE) y de la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE). (Ulloa Padilla, 2017)

Pasados más de veinte años del inicio de las reformas en los sistemas de jubilaciones, los resultados alcanzados están muy distantes de lo que planteaban los defensores del nuevo modelo. En primer lugar, porque los ahorros de los trabajadores quedaron expuestos a los movimientos del mercados y de las acciones donde las Afores decidan invertir, y como toda inversión bursátil siempre bajo el riesgo de pérdidas o quiebras, sobre todo en momentos de crisis.

Los recursos administrados por las afores han sido canalizados para las Sociedades de Inversión para los fondos de retiros (Siefores), y han sido utilizados sobre todo como bonos del Estado (82%), pero también como crédito corporativo para grandes grupos económicos (11%, repartidos entre Telmex, Televisa, Grupo Carso, Bimbo, América Móvil, Coca-Cola Femsa, entre otros) y también como crédito para instituciones financieras. (Ramírez, 2004)

En que pese la utilización de los recursos de los trabajadores para impulsar diversas actividades económicas, poco de ello ha sido canalizado para actividades

productivas. Por otro lado, la rentabilidad obtenida por la aplicación de dichos recursos es insignificante, siendo que en los diez primeros años de vigencia del modelo los trabajadores no recibieron rendimientos, y que incluso las Afores con mejor desempeño sólo podría pagar una pensión equivalente a 35% del ingreso obtenido por el trabajador antes de retirarse. No lo mismo se puede afirmar en relación a las ganancias de las Afores, que debido al elevado cobro de comisiones, han tenido resultados muy redituables. (Treviño y De la Luz, 2017)

El nuevo modelo de pensiones en México, ahora administrado por el sistema financiero, ha beneficiado principalmente a las Afores, que son operadas por los grandes bancos con presencia en el país. Se estima que el 80% de las cuentas individuales de ahorro de los trabajadores son controladas por tan sólo 5 afores vinculadas a los bancos Citibanamex, Banco Azteca, BanCoppel, Banorte y Sura⁵². Por otro lado, el bajo valor de las pensiones, que en general representa no más que el 30% del salario que tenía el trabajador antes de jubilarse, hace con que muchos adultos mayores sigan trabajando o buscando complementar sus ingresos en el mercado informal, ya sea en las calles, ya sea como ‘colaboradores’ empaquetando mercancía en grandes cadenas de supermercados y recibiendo para ello sólo lo que les dejan como propina.

No fuera eso suficiente, Ulloa Padilla (2017) destaca que las recomendaciones recientes de la OCDE y de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar) van dirigidas a la realización de una nueva agenda de reformas para profundizar los cambios realizados en 1997 y 2007. La autora destaca que la tendencia actual del sistema privado anuncia un desastre social y fiscal de enormes proporciones, consecuencia inevitable de reformas cuya orientación principal era la promoción de negocios.

4.1.2 Antecedentes de la reforma laboral en México

En que pese la presión patronal desde la década de 1980, México no ha logrado realizar una reforma laboral sino hasta 2012, a diferencia de lo que ha ocurrido en otros

⁵² Información disponibilizada por la Consar y publicada en La Jornada, 26/04/2019. Cinco Afore manejan 80% de las cuentas individuales. Disponible en: <<https://www.jornada.com.mx/2019/04/26/economia/020n1eco>> Acceso en 16 de mayo de 2019.

países latinoamericanos durante ese período. ¿Qué es lo que explica la “tardanza” de México para efectuar este cambio? ¿Qué implicaciones tuvo para el mercado laboral mexicano? Y luego con la reforma de 2012, ¿cómo ha impactado esa realidad? Esos son algunos de los interrogantes a los que buscaremos encontrar respuesta en seguida.

El derecho del trabajo representa, de acuerdo con Guamán y Illueca (2012), una categoría histórica que se desarrolla en el modo capitalista de producción, cuya función es regular las condiciones de explotación de los trabajadores y asegurar la reproducción de las relaciones capitalistas. Es también, según los autores, el resultado de un armisticio entre el capital y el trabajo logrado en buena medida a través de las luchas de la clase obrera. Históricamente llamado a presentar soluciones a las crisis económicas, el derecho del trabajo pasó a configurar una traba a la adaptación a las circunstancias de mercado, y la “extraña pareja” formada por las crisis económicas y el derecho capitalista del trabajo llevó a que las primeras se convirtieran en pretexto para reconfigurar el segundo, convirtiéndolo de un mecanismo de protección en un instrumento de legitimación.

Ese es un proceso que se puede verificar en casi todos los países en las décadas recientes, y en que pese la dinámica propia que adopta y el alcance diferenciado con que ocurre en cada lugar, los rasgos fundamentales y los principios que lo mueven son esencialmente los mismos: la búsqueda por flexibilidad, el abaratamiento de la contratación y del despido, la seguridad jurídica para estimar el costo de la fuerza de trabajo, entre otros.

En México no ha sido diferente, y la presión por la reforma del ordenamiento jurídico laboral es un asunto recurrente desde la década de 1980. Destacamos en seguida las principales iniciativas presentadas para reformar la Ley Federal del Trabajo (LFT) y sus propuestas principales, hasta llegar a 2012 cuando por fin se logró ese cambio. Haremos una breve revisión de la evolución de las propuestas, con el fin de ubicar cuales fueron los temas presentados en cada momento y las diferencias entre las propuestas de diferentes sectores. Eso permitirá contrastarlas con lo que terminó aprobado en 2012 y, sobre todo, identificar los temas más polémicos y las diferencias entre los actores involucrados en la defensa de la reforma laboral.

Desde ya aclaramos que nuestro análisis no abarca todas las propuestas de reformas presentadas en ese intervalo, sino las que han sido consideradas como más importantes por la literatura del tema, y cuyo contenido seguramente corresponde – por cierto con algún margen de variación – con otras no contempladas aquí.

La primera formulación más acabada fue la “Propuesta del sector privado 1994-2000” formulada por las entidades empresariales Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco), Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) y Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra). Las propuestas principales de la iniciativa eran las que se detallan en el Cuadro 4.

Cuadro 4 - México: Propuesta de reforma laboral del sector privado - 1994

Formuladores: Coparmex, Canacintra, Concanaco.

Propuestas fundamentales:

- flexibilizar la estabilidad en el empleo y la jornada de trabajo;
- facilitar el despido aumentando los causales de rescisión;
- reemplazar el salario por jornada por el salario por hora; abolir el salario mínimo y vincular la remuneración a la productividad, bonos, estímulos;
- excluir la antigüedad para el ascenso escalafonario y sustituirlo por la capacitación profesional;
- Derogar los Contratos Ley que rigen las relaciones laborales para una rama, y restringirlos al ámbito de una empresa;
- limitar la posibilidad de que los contratos colectivos otorguen prestaciones por encima de la ley;
- limitar las posibilidades de huelga (suprimiendo por ejemplo, la posibilidad de huelga en solidaridad a trabajadores de otra empresa) y estableciendo más requisitos previos a su estallamiento.
- Cambiar los sindicatos “charros” (sindicalismo corporativo) por sindicatos “blancos” (controlados por la empresa).

Fuente: Lóvzaga de la Cueva (2002)

La segunda iniciativa de propuesta de reforma laboral que destacamos es la que presentó el Partido Acción Nacional (PAN) en el año de 1995. De orientación conservadora y crítico del modelo de sindicalismo vinculado al Estado, el PAN expresaba

en sus propuestas no solo el compromiso hacia la flexibilización total del mercado laboral, sino también la desarticulación de las organizaciones sindicales. Pero la crítica del PAN al sindicalismo charro no era canalizada en propuestas para democratizar el sindicalismo, sino que proponía su sustitución por otras formas de representación controladas por las empresas. El Cuadro 5 presenta los ejes centrales del planteamiento panista.

Cuadro 5 - México: Propuesta de reforma laboral del PAN - 1995

Propuestas fundamentales:

- Permitir la contratación por un período de prueba;
- Reducir los causales de rescisión de las relaciones de trabajo imputables al patrón;
- Limitar a tres meses de salario la indemnización por despido injustificado;
- Permitir que el trabajador y el patrón pudieran modificar, en común acuerdo, las condiciones de trabajo mejorándolas o reduciéndolas temporal o definitivamente.
- Permitir al patrón cambiar las condiciones de trabajo en razón de productividad;
- Reducir la jornada semanal a 40 horas, pero permitiendo que la jornada diaria sea de hasta 9 horas con obligación de cumplir horas extras en circunstancias extraordinarias;
- Posibilitar la flexibilidad del puesto, categoría y lugar de trabajo, para permitir ejecutar varias funciones de acuerdo con la necesidad de la empresa;
- Establecer un período de capacitación del trabajador para actuar en la empresa, donde inicialmente este sería apenas un aspirante;
- Establecer, para el trabajo doméstico, la inexistencia de un límite de horas diarias de trabajo;
- Eliminar el registro sindical y permitir que los trabajadores elijan “delegados de personal” (empresas con menos de 50 trabajadores) y “comité de empresa” (más de 50 trabajadores) para su representación;
- Sustituir los contratos colectivos firmados por sindicatos por pactos colectivos firmados por delegados de personal y comités de empresa, que podrían aumentar o disminuir personal, jornada, salarios y condiciones de trabajo;
- Obligar los trabajadores a revelar el plan de huelga al patrón antes de que esa estalle; la huelga no podría afectar el funcionamiento de servicios considerados esenciales ;
- Transferir la resolución de conflictos laborales de las juntas de conciliación y arbitraje a los “jueces de lo social”;

Fuente: Lóyzaga de la Cueva (2002)

Como se puede verificar, la iniciativa del PAN proponía institucionalizar una desregulación casi completa del mercado laboral, quitando el Estado de la tarea de hacer la mediación entre los patrones y empleados. Además, planteaba un control de la actividad sindical todavía más profundo que el que los mismos empresarios habían reivindicado en su iniciativa de reforma.

En un momento donde parecía ganar fuerza la idea de realizar una reforma laboral, el Partido de la Revolución Democrática (PRD), ubicado entonces al centro-izquierda del espectro político partidario, lanzó su propia iniciativa de modificación de la LFT, que matizaba las propuestas de flexibilización más radicales del empresariado y del PAN, al mismo tiempo que planteaba mayor democratización sindical – una de las banderas del partido, que contaba con apoyo de parte del sindicalismo independiente.

Cuadro 6 - México: Anteproyecto de reforma laboral del PRD -1998

Propuestas fundamentales:

- Permitir la contratación a prueba por un máximo de 30 días;
- Instrumentar la aplicación de medidas para aumentar la productividad de forma bilateral (acuerdo entre patrones y trabajadores)
- Limitar la jornada semanal a 40 horas, pero ampliando la diaria para hasta 10 horas, sin obligación de cumplir horas extras;
- Permitir el libre funcionamiento de los sindicatos, vedando la posibilidad de que el Estado no los reconozca.
- Establecer garantías democráticas y transparencia para la celebración de contratos colectivos, y permitir que se pacte el incremento a la productividad, prevé la posibilidad de celebración de convenio colectivo sectorial en la rama;
- Transferir la resolución de los conflictos entre patrones y trabajadores al Poder Judicial;
- Reglamentar el estallamiento de huelgas, exigiendo que los trabajadores deberán presentar acta de la asamblea con la decisión y firma de la mayoría;
- Promover equidad de oportunidades a ambos los géneros y mayor participación de la mujer en la actividad sindical;

Fuente: Lóyzaga de la Cueva (2002)

Algún tiempo después fueron las iniciativas del PAN y del PRD las que más recompilaron las expectativas empresariales en torno a la reforma laboral. Sin embargo, en que pese el apoyo de los grandes partidos a buena parte dos cambios propuestos, la reforma no logró despegar. Seguramente había bastante rechazo por parte de los trabajadores a dicha iniciativa, pero lo más significativo en ese contexto fue la prioridad dada a otros cambios institucionales como el impulso al TLCAN.

Ante las iniciativas del PAN y del PRD, que no lograron avanzar hacia la tramitación en el Congreso, el PRI presentó su propia versión de reforma laboral, que repetía algunas de las propuestas de las iniciativas anteriores, pero dejando a un lado, todo lo referente a la democratización del sindicalismo, en razón justamente de que este partido

ha sido el articulador del corporativismo sindical a lo largo de las décadas anteriores, que le ha afianzado su permanencia en el poder por más de 70 años ininterrumpidos.

Cuadro 7 - México: Propuesta de reforma laboral del PRI - 2011

Propuestas fundamentales:

- Mantener el *status quo* de la relación entre el Estado y el sindicalismo;
- Reducir los costos del despido;
- Restringir el derecho de huelga y eliminar la disputa entre sindicatos por la titularidad de los contratos colectivos;
- Posibilitar la subcontratación sin restricciones y responsabilizando únicamente la empresa subcontratada por la relación laboral;
- Permitir contratos de prueba y capacitación inicial más largos;
- Limitar los salarios caídos que un trabajador demitido de forma injustificada podría exigir al límite de un año;
- Restablecer la autoridad de los funcionarios públicos para certificar elecciones sindicales;

Fuente: Bensusán y Middlebrook (2013)

En que pese el esfuerzo de las entidades patronales y de los principales partidos políticos mexicanos – incluso los ubicados al centro izquierda del espectro partidario como fue el PRD en su momento – en aprobar una reforma laboral, no hubo consenso y manera de avanzar en el tema. Pero, habiendo esa disposición, ¿qué faltó para concretarla y qué otros factores explican esa dificultad?

Un elemento que ayuda a aclarar ese problema es la dimensión histórica que ese cambio implicaría para México. Según Lóyzaga de la Cueva (2002), el artículo 123 de la Constitución (que trata de los derechos laborales y que es reglamentado también por la Ley Federal del Trabajo), junto con el artículos 3 (derecho a la educación) y el 27 (derecho a la tierra) son los pilares de la legitimidad en que se asentó el Estado surgido de la Revolución Mexicana. El legado revolucionario y la legitimidad social del texto constitucional seguramente son importantes para explicar la dificultad que se ha observado para que se llevara a cabo una reforma en la legislación laboral mexicana.

Sin embargo, la historia y el legado revolucionario no serían suficientes para impedir dicha reforma si no fuesen reivindicados en su momento por los trabajadores para oponerse a la reforma. Eso es lo que destaca Sotelo (2014), quién sostiene que la reforma laboral no se concretó antes de 2012 debido, entre otras razones, a la oposición del sindicalismo independiente, que con su resistencia y movilización logró impedir la imposición del proyecto de la patronal y del Estado, y a lo cual también ha contribuido la “desincronización” entre los principales partidos políticos (PRI, PAN, PRD) para llegar a un acuerdo sobre el tema.

A la presión realizada por el sindicalismo en contra la realización de una profunda reforma en la legislación laboral, Bensusán y Middlebrook (2013) agregan que la discusión sobre los derechos laborales se había convertido en un asunto político delicado, en razón de las negociaciones del TLCAN. La hipótesis de estos autores es que para lograr el apoyo del sindicalismo corporativo al tratado de libre comercio – prioridad del gobierno entonces – se suspendió la discusión sobre los cambios en la LFT. No obstante, se recurrió a variadas estrategias informales para lograr de hecho la flexibilización laboral, como el recurso a los “sindicatos fantasmas” o a los “contratos de protección patronal”⁵³, políticas salariales restrictivas, entre otras.

Ese también es el razonamiento que hace Lóyzaga de la Cueva al destacar que la flexibilización que no se logró incluir en la LFT sí se ha aplicado en la práctica, realizando las mutaciones al margen de la legislación vigente:

Ante las dificultades que encontró el Estado para modificar la legislación laboral, permitió por la vía de los hechos, modificaciones a las condiciones de trabajo inscritas en la flexibilidad, necesarias dentro de la óptica empresarial para alcanzar la productividad y la competitividad. Por otra parte debe señalarse que la flexibilidad no supone en principio la substitución de la letra de la ley o de los contratos laborales, sino una interpretación flexible para su aplicación. Asimismo, la flexibilidad también empieza creando normas

⁵³ Los contratos de protección consisten en una modalidad bastante utilizada en México, que permiten que la patronal y un sindicato charro o blanco pacten las condiciones de trabajo sin que los trabajadores tengan la posibilidad de opinar a respeto, resultando que muchas veces se quedan estos impedidos de solicitar revisión salarial o las prestaciones sociales que tienen derecho. Es una forma de simular la negociación y controlar los trabajadores. “Un Contrato Colectivo de Protección Patronal representa una total simulación de contratación colectiva. Entre sus objetivos principales está el de proteger al patrón de la posibilidad de que las y los trabajadores se organicen de forma auténtica, así como de una intervención de las y los trabajadores en la gestión y negociación de sus condiciones de trabajo; es decir, no existe bilateralidad entre patrones y trabajadores. Se usa el concepto “de protección” en alusión a la práctica de los gangsters de vender protección a los negocios para “ahorrarse” problemas. Tales contratos son firmados por sindicatos fantasmas, que muchas veces no son más que papeles oficiales vendidos por autoridades venales a despachos de abogados y a mafiosos, o a dirigentes de sindicatos y centrales que, aunque llenos de vicios, existían realmente y sin embargo ahora ven más fácil “administrar” contratos de protección y sindicatos fantasmas sin la molestia de lidiar con los trabajadores. En todos estos casos, los trabajadores desconocen que tienen sindicato, dirigentes y contrato colectivo, o al menos no tienen la menor injerencia en ello.” (De la Cueva y Aguilar, 2014, p. 5)

que sin abandonar los máximos legales, faciliten aquélla. (Lóyzaga de la Cueva, 2002, p. 74).

Eso va de encuentro a lo que plantea De la Garza (1993), que en su estudio sobre el proceso de reestructuración productiva en México destaca las diferentes formas que por lo general ese proceso adopta, dándose de manera intensa y acelerada en los sectores más dinámicos de la economía (como las empresas transnacionales), y en un ritmo más heterogéneo en los sectores medianos y locales. El autor describe ese movimiento para el caso mexicano, apuntando que en las grandes empresas exportadoras, transnacionales y maquiladoras, es donde la reestructuración ha sido más profunda. La industria automotriz es citada como el ejemplo de ese proceso, en donde la reestructuración implicó: la relocalización industrial hacia el norte y la frontera del país, el incremento de tecnología junto a procesos intensivos de fuerza de trabajo, la flexibilización de las relaciones laborales, con una nueva fuerza de trabajo más moldeable a la productividad y flexibilidad (más joven, sin experiencia sindical), y la identificación entre intereses de las empresas y obreros. (Ídem, p. 97)

Según el planteamiento del autor, al pasar México por un proceso de reestructuración económica que conformó un “modelo manufacturero exportador”, se cambió también las condiciones de trabajo de los empleados en estos sectores. Son citadas como ejemplo las maquilas exportadoras de la frontera, donde se percibe “un muy avanzado patrón alternativo, flexible, con menor tutelaridad y estatalización de las relaciones laborales; muy flexible en cuanto a la fuerza de trabajo, sintetizado en un nuevo patrón contractual flexible”. (Ídem, p. 118)

O sea, en que pese la ausencia de una reforma laboral en el período (décadas de 80 y 90), eso no significa que en la práctica el patrón de relaciones laborales no se haya modificado. Según el autor referido, la flexibilidad ha avanzado de manera diferenciada, dependiendo del tipo de empresa (más en las exportadoras), del apoyo del Estado (que ha ofrecido mayores ventajas comparativas – entre ellas mayor flexibilidad laboral – a algunas ramas), de la estrategia sindical (si de confrontación o concertación ante la flexibilidad), entre otros factores.

4.1.3 Análisis de la Reforma Laboral de 2012

En lo que sigue haremos una revisión de los cambios más importantes institucionalizados con la reforma de 2012, en el apagar de luces del gobierno de Felipe Calderón (PAN). Al fin, destacamos otros cambios realizados en 2017, cuyas modificaciones versan sobre todo sobre el funcionamiento de la justicia laboral. Algunos de esos cambios todavía no están consolidados, y lo atestigua el hecho de que una nueva propuesta de reforma laboral fue presentada a fines de 2017 y que todavía no ha sido aprobada. Sobre esta última haremos sólo una breve consideración sobre su contenido.

Trabajo tercerizado o subcontratación;

Uno de los temas más importantes que ha sido contemplado en la reforma es el referente a la tercerización o subcontratación (también conocida como *outsourcing*) de la fuerza de trabajo. La modalidad ya tenía en México varios años de ser utilizada, así como en otros países, en que pese la ausencia de una reglamentación específica para ese tipo de contratación.

De manera general, la tercerización es definida, como sostienen Filgueiras y Cavalcante (2015), como si fuera la transferencia de una parte de la producción de una empresa a otra supuestamente especializada en la realización de tareas específicas, con el fin de mejorar la calidad de los servicios y productos ofrecidos por la empresa contratante. Ese es el argumento empresarial para justificarla, que pone énfasis en que la subcontratación sería resultante de una radicalización de la división del trabajo, donde las empresas se especializarían en las actividades que son el foco de su actuación y transferirían a otras las tareas auxiliares y complementarias. Por otro lado, los autores plantean que, antes de constituir una tercerización de las actividades – que supondría la pérdida del control del proceso de trabajo por la empresa contratante – esa modalidad constituye una estrategia de gestión de la fuerza de trabajo. Eso porque,

[...] la tercerización no significa externalización de hecho de las actividades de la producción. Lo que se efectiva es una contratación diferenciada de la fuerza de trabajo por parte de una empresa tomadora de servicios. Con ello, lo que se busca es la reducción de costos y/o la externalización de conflictos laborales, aumento de la productividad ilegítima, recrudescimiento de la subsunción del trabajo, flexibilidad y externalización de variados riesgos a los trabajadores. En suma, con mayor o menor intencionalidad, las empresas buscan disminuir resistencias de la fuerza de trabajo y las limitaciones exógenas al proceso de acumulación. (Ídem, p. 19, traducción nuestra)

En México, al parecer, la ausencia de legislación en ese ámbito ha favorecido la difusión de la tercerización. En la década de 1990, por ejemplo, el gobierno mexicano incluso ha impulsado programas y políticas, en conjunto con entidades empresariales, con el objetivo de fomentar ese tipo de contratación. Entre las principales medidas impulsadas en ese sentido, García, Mertens y Wilde (1999) citan el desarrollo por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) de las denominadas bolsas regionales para la subcontratación y del Sistema para la Subcontratación Industrial, como parte del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior implementado por el gobierno de Ernesto Zedillo, y que estaban dirigidos primordialmente a sectores como el automotriz, las industrias de plástico y de electrodomésticos.

La subcontratación ha aumentado de manera significativa a partir de la década de 2000. Eso es lo que se puede concluir del análisis del censo económico realizado por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), donde se indica que la tasa de participación de la subcontratación en el total de personas ocupadas casi duplicó en 10 años, al pasar de 8,6% en el año de 2004 para 16,6% en 2014, lo que en números absolutos significa casi 5 millones de personas empleadas bajo esta modalidad. (Inegi, 2015)

Un ejemplo paradigmático de lo que implica la tercerización del trabajo es lo ocurrido en la mina de carbón de Pasta de Conchos, en San Juan de las Sabinas, Estado de Coahuila, en el año de 2006. Una explosión de gas mató a 65 mineros e hirió a otros once. Documentos atestiguan la continua violación de los requerimientos de salud y seguridad ocupacional. Entre los mineros, había trabajadores sindicalizados y otros subcontratados (36 de los descensos), debido a un convenio firmado entre gobierno, sindicato y el consorcio IMMSA (Grupo México), convenio que también ocultaba las pésimas condiciones de trabajo. La tarea asignada a los subcontratados era la de trabajos de mantenimiento, pero en los hechos eran de extracción carbonera – la actividad principal. La empresa contratista cobraba 300 pesos por cada trabajador de la empresa contratante, siendo que 4% de ese ingreso era enviado al sindicato. Sin embargo, los subcontratados percibían 83 pesos diarios, menos de la mitad que los sindicalizados (190 pesos). Tras la muerte, la pensión asignada a las viudas de los trabajadores subcontratados quedó por debajo de 2 mil pesos mensuales en promedio, debido a la baja cotización de los subcontratados junto al IMMS.⁵⁴

⁵⁴ Datos extraídos de Revista Proceso, 24/03/2016. “Pasta de Conchos: el convenio que provocó 65 muertes” disponible en: < <https://www.proceso.com.mx/434605/pasta-conchos-convenio-provoco-65-muertes>> acceso en 12 abril de 2018.

La ausencia de regulación de la tercerización implicaba, según un importante defensor de la reforma laboral de 2012, la proliferación de ese tipo de contratación que, además era utilizada de forma dolosa y abusiva, donde los patrones la aplicaban a cualquier puesto o actividad laboral “con el objetivo de evadir el cumplimiento de sus obligaciones patronales, en especial las fiscales, de seguridad social o de Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU).” (Avante Juárez, 2017, p. 42)

Ante tal situación, la Reforma Laboral de 2012 ha creado la figura de la subcontratación, estableciendo las formas bajo las cuales ese tipo de contrato debe operar:

Artículo 15-A. El trabajo en régimen de subcontratación es aquel por medio del cual un patrón denominado contratista ejecuta obras o presta servicios con sus trabajadores bajo su dependencia, a favor de un contratante, persona física o moral, la cual fija las tareas del contratista y lo supervisa en el desarrollo de los servicios o la ejecución de las obras contratadas.

Este tipo de trabajo, deberá cumplir con las siguientes condiciones:

- a) No podrá abarcar la totalidad de las actividades, iguales o similares en su totalidad, que se desarrollen en el centro de trabajo.
- b) Deberá justificarse por su carácter especializado.
- c) No podrá comprender tareas iguales o similares a las que realizan el resto de los trabajadores al servicio del contratante.

De no cumplirse con todas estas condiciones, el contratante se considerará patrón para todos los efectos de esta Ley, incluyendo las obligaciones en materia de seguridad social.” (Ley Federal del Trabajo, 2015)

Como se puede percibir, además de incluir la tercerización en la LFT, la redacción que le dio la reforma de 2012 ha establecido algunos “candados” importantes a la utilización generalizada de dicha modalidad de contratación. Resulta que bajo estos términos, la reglamentación incorporó el argumento empresarial que justifica el *outsourcing* (especialización en la actividad principal, externalización de la producción, etc) pero no por completo la verdadera efectividad que se busca con él (reducción de costos y externalización de los conflictos) que hicimos referencia anteriormente.

Seguramente esa es la razón de la inconformidad de las entidades patronales ante el nuevo dispositivo. En 2013, apenas empezando la vigencia de la norma, la Coparmex lanzó una ofensiva para presionar la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje (JFCA) a autorizar nuevas reglas para dicho régimen, para permitir a las empresas usar la subcontratación sin ninguna restricción. Abogados laborales y juristas denunciaron como ilegal esta postura, una vez que intentaba pasar por encima de la ley y darle un sentido distinto de lo que había sido aprobado por el Poder Legislativo.⁵⁵

⁵⁵ La jornada, 15/08/2013. “Impulsa Coparmex uso sin restricciones de la subcontratación: abogados laborales.” Disponible en < <http://www.jornada.unam.mx/2013/08/15/politica/016n1pol>> Acceso en 16 de abril de 2018.

La entidad patronal no ha logrado éxito en su intento de eliminar los candados impuestos por la ley. Sin embargo, el asunto no parece todavía resuelto, una vez que está tramitando una nueva propuesta de reforma laboral en la Cámara de Diputados – ya aprobada en el Senado – que permitirá la “libre subcontratación” de la fuerza de trabajo, como defiende la Coparmex. Además de ese tema, el proyecto en tramitación también pretende acabar con las Juntas de Conciliación y Arbitraje, cambiar la forma de elección de los dirigentes sindicales y el procedimiento para la declaración de huelgas – según la propuesta tendrá que contar con la aprobación de la mayoría de los empleados.⁵⁶

Contratación por unidad de tiempo

El principio por detrás de la modalidad de contratación del trabajo por unidad de tiempo es romper con la idea de jornada laboral, una vez que en ese caso serían contratadas y pagadas nada más las horas efectivas trabajadas, sin la necesidad de un mínimo de horas diarias contratadas.

Esa forma de contratación es una tendencia en varios países, y uno de los ejemplos más conocidos de su utilización es en Reino Unido, donde se volvió conocida como contratos de cero-hora (*zero-hour contracts*). Bajo dicha modalidad, los trabajadores deben de estar disponibles para cuando la empresa los llame, y aunque en teoría puede decidir aceptar o rechazar el trabajo, en realidad tiene que acudir al llamado, pues de no hacerlo puede que ya no le llame otra vez la empresa. Lo que se proporciona con ese modelo es una flexibilidad máxima del trabajo, una vez que desobliga a la empresa de ofrecer una jornada y un salario mínimo al trabajador, sin embargo este tiene que estar casi exclusivamente disponible para cuando la empresa lo necesite.

En Reino Unido, según las estimativas de la *Office for National Statistics (ONS)*, en mayo de 2017 habían 1,4 millones de contratos de cero hora – un 5% del total de los contratos laborales vigentes. Además, la mayoría de los trabajadores con ese tipo de contrato solían ser jóvenes, mujeres y estudiantes, que laboraban un promedio de 26 horas semanales y que deseaban aumentar su jornada laboral. Las grandes empresas del sector de servicios (alimentación, salud, transporte, educación) son las que más contratan bajo esa modalidad, siendo ilustrativo el hecho de que el 90% de los trabajadores empleados

⁵⁶ Coparmex, “La nueva Reforma Laboral para el 2018”, 20/03/2018, disponible en: <<https://www.coparmexcdmx.org.mx/la-nueva-reforma-laboral-para-el-2018/>> Acceso 16 de abril de 2018.

por la corporación estadounidense de comida rápida McDonalds en Reino Unido son bajo contratos cero-hora⁵⁷.

En México, la legislación laboral entonces vigente no tenía prevista la posibilidad de contratación por hora, siendo la jornada diaria y el pago de la misma estipulado para las ocho horas establecidas en la Constitución. La reforma laboral de 2012 instituyó la posibilidad de que eso pueda ocurrir, en los siguientes términos:

Artículo 83.- El salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra manera.

Tratándose de *salario por unidad de tiempo*, se establecerá específicamente esa naturaleza. El trabajador y el patrón podrán convenir el monto, siempre que se trate de un salario remunerador, así como el pago por cada hora de prestación de servicio, siempre y cuando no se exceda la jornada máxima legal y se respeten los derechos laborales y de seguridad social que correspondan a la plaza de que se trate. *El ingreso que perciban los trabajadores por esta modalidad, en ningún caso será inferior al que corresponda a una jornada diaria.* (Ley Federal del Trabajo, 2015, p.20, destacados nuestros).

En la formulación del artículo, aunque se introduce la posibilidad de que la fuerza de trabajo sea contratada por unidad de tiempo, o sea por hora, queda ambiguo la forma de remuneración de la misma, una vez que establece que el pago no puede ser menor que el valor que corresponda una jornada diaria. En que pese el bajo valor que corresponde el pago mínimo de una jornada diaria de trabajo en México, la obligación de que se la pague integralmente para un trabajo de una o pocas horas seguramente implica una restricción al cumplimiento del concepto de trabajo por hora o por pieza.

De eso se puede deducir que si bien el cambio en la ley sí ha cumplido con la agenda empresarial, en términos prácticos la formulación no les salió a gusto. Eso es lo que han expresado las organizaciones empresariales sobre el tema, incluso con unos de los voceros de la Coparmex calificándola como “letra muerta”:

Lamentablemente quedó mal regulado el pago por hora, no se puede contratar a nadie por horas menores a la jornada completa y las empresas no pagan menos que el salario mínimo porque se incurre en una multa. Tampoco fomentó el empleo porque no quedó suficientemente claro cómo se iba a generar empleo por hora, que era la intención. Nunca hemos podido romper el concepto del jornal, esto es triste porque en países europeos como Alemania, Italia, Francia y Suiza, la gente se contrata por mil 500 o 2 mil horas al año y las trabajan en 6 meses. Aquí en México no podemos romper el concepto de la jornada de 8 horas, lo que nos da rigidez y no flexibilidad. (Natividad, 2015)

Hay que destacar que, ante la imposibilidad de romper el concepto de jornal, más que pagar la jornada completa, la práctica común de muchas empresas en México ha sido

⁵⁷ Daily Mail, 13/05/2013. Not lovin' it: Ninety per cent of McDonald's staff in UK are on zero-hour contracts. Disponible en: <<http://www.dailymail.co.uk/news/article-2385214/Zero-hour-contracts-90-McDonalds-staff-UK.html>> acceso en 17 de abril de 2018.

la de simular o evadir la norma laboral, buscando maneras de aplicar el principio a través de la preferencia por el trabajo informal. Por esa razón, se puede entender que la “letra muerta” creada en ese tema por la reforma laboral, más que matizar la explotación de los trabajadores mexicanos, la ha mantenido en los esquemas tradicionalmente utilizados para flexibilizar los derechos del trabajador.

Facilidad de contratación y despido: contratos de prueba, de capacitación inicial y por temporada

En el variado abanico de posibilidades de contratación que fueron agregados por la reforma laboral de 2012 en México, merecen destaque tres modalidades cuya utilización implica una fuerza de trabajo más flexible y con mayores facilidades para el despido, una vez que libra las empresas de la responsabilidad de pagar indemnización para rescindir el contrato. Tanto los contratos a prueba, como los de capacitación inicial y también los de temporada, tienen en común el fin de establecer situaciones específicas en que la relación laboral no sea de carácter indeterminado. Sin embargo, obligan al patrón a pagar el salario, garantizar seguridad social y las demás prestaciones sociales que corresponda a la categoría o puesto de trabajo.

En lo que se refiere a la primera modalidad, los contratos de prueba tienen por objetivo verificar si el trabajador reúne los requisitos y capacidades necesarios para el desempeño del trabajo que se le ha asignado, después del cual puede ser contratado por tiempo indeterminado. El período de prueba es de treinta días, pero puede ser extendido hasta un máximo de 180 días, desde que se justifique por consistir en puestos directivos o gerenciales, o entonces por su carácter técnico y especializado. Terminado ese período, a juicio del patrón – luego de haber consultado la opinión de la Comisión Mixta de Productividad, Capacitación y Adestramiento de la empresa – la relación laboral se dará por terminada o, al revés, puede subsistir y en ese caso será considerada como de tiempo indeterminado.

De manera similar, los contratos de capacitación inicial tienen la finalidad de establecer un período para que el trabajador pueda adquirir los conocimientos o habilidades necesarios para el desempeño de la actividad antes de ser contratado. La capacitación inicial tendrá una duración máxima de tres meses, con la posibilidad de que se extienda hasta seis meses, desde que se justifique por su carácter especializado o de dirección. Al igual que el período de prueba, al final de la capacitación, el patrón decidirá

la pertinencia o no de la contratación del trabajador. La ley veda la posibilidad de que un mismo trabajador sea sometido por una misma empresa a períodos sucesivos de prueba y de capacitación inicial.

Otro elemento novedoso es la contratación por temporada, que está relacionada con la prestación de trabajo discontinuo, o sea, labores de carácter fijo y periódico que no exijan la prestación de servicios toda la semana, el mes o el año, que según esta nueva definición pasa a formar parte de los tipos de contratos por tiempo indeterminado. Los trabajadores contratados bajo esa modalidad, como suelen ser los del sector turismo por ejemplo, tendrán los mismos derechos y obligaciones que los demás trabajadores contratados por tiempo indeterminado, calculados en razón proporcional al tiempo efectivamente trabajado.

En que pese la inclusión de esas nuevas modalidades de contratación con la reforma laboral de 2012, todavía no es cierto que ellas puedan cambiar el panorama del mercado laboral mexicano. Eso porque, según Bensusán y Middlebrook (2013), la inclusión de restricciones a la utilización de esas modalidades en la redacción final de la reforma puede hacer con que muchas empresas prefieran mantener las relaciones informales en vez de formalizarlas:

Además de que no aumentó la certidumbre en cuanto a derechos y obligaciones, ni para los trabajadores ni para los empleadores, es muy discutible que las nuevas formas de contratación puedan ayudar a generar más empleos formales, incrementar la productividad o atraer inversiones adicionales. Si se toma en cuenta que es bajísimo el número de trabajadores en México que cuenta con un contrato por escrito y que las nuevas modalidades de contratación dependen de que se formalice la relación laboral, puede suponerse que serán muy reducidos los casos en los que los empleadores realmente las lleguen a utilizar, cuando el costo de hacerlo puede ser mayor que el beneficio y en la práctica ya cuentan con márgenes enormes de flexibilidad laboral. (Ídem, p. 131)

Además, de acuerdo con Anguiano y Ortiz (2013), otra implicación importante para los trabajadores es que estas modalidades de contratación dificultan que ellos puedan acumular las cotizaciones de la seguridad social, limitando también la posibilidad de acceso a la antigüedad o las prestaciones sociales.

La facilidad del despido no se verifica sólo con las nuevas formas de contratación. Un ejemplo de ello es la posibilidad legal ahora de que el aviso de despido pueda ser efectuado también por correo electrónico.

Tareas conexas (polivalencia), capacitación y meritocracia;

Algunos de los cambios realizados por la reforma laboral tienen que ver con la adecuación de la legislación mexicana al nuevo modelo de trabajo que ha emergido en las últimas décadas. Además de los impactos que pueden generar, esas alteraciones sirven también para asentar la ideología por detrás de dicho modelo laboral. Es el caso de la inclusión de las nociones de tareas conexas, capacitación y adiestramiento, y meritocracia para ocupar los vacantes.

En lo que refiere al primero, la legalización del permiso a la ejecución de tareas conexas o complementarias tiene que ver con la idea de que el trabajador “moderno” debe ser polivalente, o sea, estar apto para realizar variados tipos de tareas dentro de una misma empresa. Como afirma un reconocido defensor de la reforma, con las multihabilidades “se aprovechan al máximo las capacidades de los trabajadores al beneficiar de forma directa a la persona e incrementar la productividad de los centros de trabajo”. (Avante Juarez, 2017, p.47)

No queda claro cuál sería el beneficio directo al trabajador con dicha medida, una vez que la ley establece la posibilidad – pero no la obligación – de que el trabajador pueda recibir una compensación salarial por desempeñar múltiples tareas. Más bien tratase de legalizar la ruptura con la noción del trabajador especializado en la ejecución de una determinada tarea – predominante en el modelo de organización del trabajo taylorista-fordista – que es sustituida por la noción de que el empleado, aunque tenga una tarea principal, esté en condiciones de operar las demás tareas conexas o complementarias a la suya. Es uno de los pilares de la flexibilización del trabajo, que fue desarrollado por Taiichi Ohno en las fábricas de Toyota en Japón, para aumentar la productividad y la intensidad del trabajo, como destaca Geraldo Augusto Pinto:

La idea era permitir que los trabajadores adquirieran el conocimiento, pudieran ejecutar y responsabilizarse por varias fases del proceso productivo total, lo que les posibilitaría desarrollar múltiples capacidades que, al fin, serían reaprovechadas en el cotidiano de su trabajo, con aumento de la productividad. [...] buscó desarrollar la ‘desespecialización’, y al exigir de todos los trabajadores la polivalencia, desautorizó el poder de negociación detenido por los más calificados, logrando por esa vía el aumento del control y la intensificación del trabajo”. (Pinto, 2013, pp. 63-64, traducción nuestra)

En términos legales, tras la reforma la LFT pasó a prever dicha posibilidad en su artículo 56 Bis: “Los trabajadores podrán desempeñar labores o tareas conexas o complementarias a su labor principal, por lo cual podrán recibir la compensación salarial correspondiente” (LFT, 2013, p.17). La seguridad jurídica que se buscó con esa inclusión

es para que el trabajador no pueda demandar la empresa por estar desempeñando una función distinta de la pactada en su contrato individual o colectivo de trabajo.

En concordancia con la noción de multihabilidades, está la disposición que la empresa debe ofrecer capacitación y adiestramiento a su fuerza de trabajo, a través de la realización de cursos y otras actividades de formación profesional, con el fin de mejorar la productividad y la competencia.

Según Zarazúa (2014), esa posibilidad ya existía en la LFT, y lo que cambió fue que antes era un derecho del trabajador y ahora es una obligación del patrón, siendo que la implicación de eso es que en la nueva disposición la capacitación no queda sujeta a la supervisión de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, resultando más bien en un “acto de buena fe por parte del patrón” y que no deja de ser un “actividad discrecional” del mismo, o sea, que lo puede hacer de acuerdo con su criterio.

Esa alteración normativa también vincula la capacitación del trabajador con el aumento de la productividad, entendida esta de la siguiente manera:

Artículo 153-I. Se entiende por productividad, para efectos de esta Ley, el resultado de optimizar los factores humanos, materiales, financieros, tecnológicos y organizacionales que concurren en la empresa, en la rama o en el sector para la elaboración de bienes o la prestación de servicios, con el fin de promover a nivel sectorial, estatal, regional, nacional e internacional, y acorde con el mercado al que tiene acceso, su competitividad y sustentabilidad, mejorar su capacidad, su tecnología y su organización, e incrementar los ingresos, el bienestar de los trabajadores y distribuir equitativamente sus beneficios. (LFT, 2015, p. 38)

La ley ha asumido, con esa formulación, los términos de la concepción que atribuye la baja productividad de las economías dependientes – en comparación con las economías desarrolladas – a la baja calificación de la fuerza de trabajo en esos países. Las diferencias salariales que cobran trabajadores en unos y otros países también serían resultante de que la fuerza de trabajo es menos capacitada en los primeros⁵⁸.

La creencia de que un trabajador mejor capacitado puede aumentar la productividad de su trabajo, además de incorrecta, es mistificadora. Incorrecta porque el aumento de la productividad requiere un aumento de la composición orgánica del capital

⁵⁸ Esa fue, incluso, la explicación dada recientemente por el entonces Secretario del Trabajo y Previsión Social del gobierno de Peña Nieto, Alfonso Navarrete Prida, para justificar las diferencias salariales entre Canadá, Estados Unidos y México, en el marco de la renegociación del TLCAN. Navarrete Prida dijo entonces: “Las diferencias salariales tienen que ver primero con asimetrías en las economías donde tenemos trabajadores con muy pocas capacidades, con muy pocas certificaciones de habilidades, con niveles de productividad bajos.” Periódico Milenio, 14/10/2017, “Bajos salarios son por gente poco capacitada: Secretaría del Trabajo”. Disponible en: <http://www.milenio.com/politica/mexico-justin_trudeau-tlc-alfonso_navarrete_prida-secretaria_del_trabajo-salarios_0_1048095363.html>

en la economía (la inserción de más maquinaria, equipos y tecnología en la producción), algo que no depende para nada de la capacitación del trabajador. Derivado de eso, resulta que los diferentes países poseen distintos niveles de productividad justamente porque detentan distintas composiciones de capital que, para ser aumentada, requiere el desarrollo científico y tecnológico – proceso controlado por las economías centrales y que las dependientes lo hacen sólo marginalmente. Eso es lo que establece la inserción de cada país en la economía mundial (desarrollado o dependiente), y que tiene implicaciones para las posibilidades de aumento de productividad:

Importa destacar que esta modalidad [dependiente] de inserción al mercado mundial y de expansión del capitalismo en la región no desata el empuje de un aguijón productivista, como en las economías industriales. Hay elevaciones en la productividad, pero siempre a la zaga y con creciente distancia de lo que acontece en el mundo desarrollado. Esto es así porque la propia producción de los valores de uso que se lleva a cabo no lo reclama, como no lo reclama el peso de los mercados exteriores como espacio de realización fundamental.

La brecha creciente que se establecerá entre unas y otras economías, como podemos apreciar, arranca desde el tipo de valores de uso que unas y otras producen e intercambian, cómo los producen y para quiénes. (Osorio, 2017, p. 78)

O sea, la idea de que la capacitación puede aumentar la productividad descansa en la comprensión de que el rezago de productividad es el responsable por las diferencias que se observan entre México y los países desarrollados. Es más, postula que con aumento de la productividad puede superar esa diferencia. En ese sentido es una concepción mistificadora, porque atribuye la culpa por la dependencia mexicana – un proceso histórico y estructural – a la baja calificación de su fuerza de trabajo.

El tercer elemento de la ideología de la flexibilidad del trabajo inserta en la reforma laboral se refiere al postulado de la meritocracia, que sustituye la antigüedad como criterio prioritario para que un trabajador ascienda de puesto o para ocupar un cargo vacante. El nuevo sistema “trata de pasar de un esquema gerontocrático a uno meritocrático. De esta forma, se da preferencia a quienes demuestren mayor capacitación, antigüedad, aptitud, productividad y, al mismo tiempo, sean apto para el puesto en cuestión” (Avante Juárez, 2017, p.47).

El impacto de estas modificaciones está vinculado a la legalización de una lógica o un patrón de relaciones laborales que claramente redundará en mayor explotación del trabajo, mayor subordinación y control de los obreros por el patrón. Eso no es poco, sobre todo si se considera lo que representa la adopción de ese ideario empresarial en la misma LFT, que siempre ha poseído un carácter social y solidario, resultante de un proceso

normativo que empezó a ser edificado con la Revolución Mexicana y se consolidó con la promulgación de la ley laboral en 1931.

El trabajo a domicilio - teletrabajo;

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el trabajo a domicilio es aquél que un trabajador realiza

(i) en su domicilio o en otros locales que escoja, distintos de los locales de trabajo del empleador; (ii) a cambio de una remuneración; (iii) con el fin de elaborar un producto o prestar un servicio conforme a las especificaciones del empleador, independientemente de quién proporcione el equipo, los materiales u otros elementos utilizados para ello. (OIT, 1996)

Esa modalidad, que tiene raíces desde hace siglos pasados, de acuerdo con Antunes (2009), se ha expandido en varias partes del mundo en las décadas recientes y es parte de la nueva morfología del trabajo, permitida por la desconcentración del proceso productivo, por el desarrollo de la telemática y de las tecnologías de la información, y con el avance de la horizontalidad del capital productivo. De tal modo que el trabajo productivo a domicilio se mezcla con el trabajo reproductivo doméstico, aumentando las formas de explotación sobre todo del contingente femenino de la fuerza de trabajo.

En México, de acuerdo con Lóyzaga y Curiel (2014), el trabajo a domicilio ya estaba reglamentado por el artículo 311 de la LFT como un tipo de trabajo especial. Sin embargo, en que pese la previsión legal, lo más común es que esa modalidad de trabajo implique en la violación de los demás derechos laborales:

La clandestinidad en el trabajo a domicilio constituye como lo habíamos reiterado, el problema fundamental de esta relación laboral, debido a que resulta muy difícil el cumplimiento de la Ley, sobre todo por lo que se refiere a las obligaciones patronales, lo que redundo en una explotación que generalmente rebasa por mucho, al resto de los vínculos laborales; a esto se aúna también el que no se lleve a la práctica, el fijar (los) salarios mínimos profesionales (salvo los ya señalados); indemnizar a los trabajadores cuando no se proporcionen materiales o reciban en tiempo los trabajos; la retribución correspondiente al descanso semanal obligatorio; las vacaciones anuales a que por ley tengan derecho. (Ídem, p. 677)

Aún de acuerdo con esos autores, lo que hizo la reforma laboral de 2012 en ese ámbito fue adicionar un párrafo al artículo que reglamenta la modalidad, de manera que se pasó a considerar como trabajo a domicilio también el trabajo realizado a distancia, utilizando tecnologías de la información y comunicación. Ese tipo de contratación es

conocida como teletrabajo, y es utilizada como una forma de eludir diversos derechos laborales individuales y colectivos de los trabajadores, como son la seguridad social, las vacaciones, el derecho a la sindicalización, el salario mínimo y la jornada de trabajo máxima, entre otros. (Ídem, p. 673)

Otros cambios de la reforma de 2012

Además de los cambios destacados anteriormente, que son considerados como las alteraciones más importantes en términos de derechos laborales, la reforma laboral de 2012 afectó a muchos otros artículos de la LFT, como apuntamos al comienzo de ese capítulo. Destacamos aquí algunos de esos cambios, que tienen que ver con la reglamentación de situaciones específicas de trabajo o adecuaciones terminológicas, que consideramos es importante hacer referencia:

- a) Incorporación de la noción de trabajo decente: responde a una adecuación de la ley a las resoluciones de la OIT, que a partir de 1999 pasó a utilizar la noción de trabajo decente⁵⁹ como finalidad a ser buscada para los ciudadanos de todos los países. La reforma laboral mexicana no establece los mecanismos mediante los cuales se va garantizar la agenda del trabajo decente, y como destacan Anguiano y Ortiz (2013), lo declarativo de los principios sirve como una cortina para ocultar la realidad efectiva de prácticas que transgreden las normas internacionales del trabajo ratificadas por México. Lo que sí aparecen de manera expresa en el texto son la prohibición de que un patrón no acepte trabajadores con discapacidad, de prácticas discriminatorias como el hostigamiento o acoso sexual (incluida la muy común exigencia de prueba de no embarazo para la contratación), prohibición del trabajo de menos de 18 años en actividades peligrosas.
- b) Trabajo doméstico: consiste en uno de los puntos de la reforma favorables para los trabajadores, según Bensusán y Middlebrook (2013), pues establece límites a la jornada de las trabajadoras domésticas, aunque esta jornada es

⁵⁹ Con el Programa del Trabajo Decente, la OIT pasó a buscar las condiciones para que los hombres y las mujeres tengan acceso a un “trabajo productivo, en el cual se protegen los derechos, lo cual engendra ingresos adecuados con una protección social apropiada” en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana. (OIT, 1999)

mayor que la de los demás trabajadores, pues puede alcanzar hasta un máximo de 12 horas.

- c) Permiso de paternidad: no previsto anteriormente, ahora permite un goce de 5 días laborales a los hombres en caso de nacimiento de sus hijos.
- d) Descanso pre y pos natal: la madre podrá decidir cómo distribuir las semanas que tiene derecho en virtud del parto (tres semanas antes y tres posteriores); en los primeros seis meses de lactancia tendrá dos descansos de media hora durante la jornada en su local de trabajo, o entonces previo acuerdo con el patrón se reducirá una hora de la jornada.
- e) Incremento de montos de sanciones y indemnizaciones: el monto máximo aplicable en caso de sanciones por infracción a la LFT pasó de 315 a 5000 veces el salario mínimo. El monto máximo en caso de indemnización por muerte del trabajador como consecuencia de un riesgo de trabajo pasó de 730 días a 5000 días de salario mínimo. (Alcalde, 2017)
- f) Trabajo en minas de carbón: Debido a las seguidas denuncias sobre las condiciones en que se desempeña el trabajo en las minas, así como por los accidentes frecuentes en esa rama (como el caso de mina de Pasta de Conchos en el año de 2006 citado anteriormente), la reforma incorporó al texto de la LFT la obligación de que cada centro de trabajo debe contar con un sistema de gestión de seguridad y salud del trabajo, para supervisar las condiciones de higiene, ventilación, protección y para suspender las actividades en caso de riesgos en la actividad.

4.1.4 Reforma en la Justicia laboral

Cuando se habla de la legislación laboral se tiene presente el marco normativo que va regular las relaciones entre patrones y obreros. No obstante, el hecho de que la ley establezca los términos de esa relación no implica que esta funcione de esa manera, en especial, como ya hemos vistos, para países como México o Brasil, donde la historia demuestra que la difusión de la informalidad y el incumplimiento de la legislación no es algo excepcional sino recurrente.

En lo que se refiere a los derechos de los trabajadores, se puede afirmar que hay, cuando menos, tres mecanismos que son fundamentales en el esfuerzo de hacer valer la

ley: el primero y más general es la movilización organizada de los trabajadores afectados, que ocurre sobre todo por medio del sindicalismo; el segundo es la fiscalización del trabajo, una tarea del Estado por lo general realizada por el poder ejecutivo; por fin la justicia laboral, la institución responsable por juzgar las demandas referentes a la relación de trabajo. Esta última suele ser el mecanismo último a que recurre el trabajador, ante la inexistencia o agotadas las otras formas.

Para comprender los cambios recientes ya hechos – y otros que están en curso – en la justicia laboral, primero es importante comprender la forma de organización y el funcionamiento de esa instancia en México.

El sistema de justicia laboral mexicano, de acuerdo con Bensusán y Alcalde (2013), es singular porque funciona de la misma forma que en las primeras décadas del siglo pasado cuando fue creado, y es un caso emblemático porque no ha experimentado reformas significativas desde entonces, lo que contrasta con lo ocurrido en los demás países latinoamericanos⁶⁰. Según los autores, las características fundamentales del sistema son:

- En primera instancia, el órgano encargado de la justicia laboral son las Juntas de Conciliación y Arbitraje, ubicadas en el ámbito del Poder Ejecutivo, y organizadas a través de una estructura tripartita (representantes del gobierno, de los trabajadores y de los empleadores). Las Juntas consisten en una especie de etapa obligatoria de conciliación entre trabajadores y empresas;
- No lograda la conciliación, alguna de las partes puede interponer el juicio ante un Juez de Distrito o ante un Tribunal Colegiado, vinculados al Poder Judicial Federal;
- La vinculación al poder Ejecutivo y el formato tripartita de las Juntas resultan en un modelo sin autonomía e independencia judicial, dando lugar a una simulación: los representantes de los trabajadores no son electos de manera democrática, y más bien representan las centrales sindicales corporativas aliadas a los gobiernos; a lo largo del tiempo, estos puestos han sido dominados por la Confederación de Trabajadores de México (CTM), como representantes de los trabajadores, y por la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), por los patrones; sin embargo, esa representación suele ser inútil, una vez que esos por lo

⁶⁰ Los autores comparan la justicia laboral mexicana con las de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica y República Dominicana, países que en algún momento reformaron la estructura de su justicia laboral para darle más profesionalismo, independencia y eficacia. (Ídem, p. 4)

regular no participan de las sesiones de votación y es el representante del gobierno que toma la decisión final.

- Ese problema se ha agravado con el viraje pro-empresarial de la política laboral en las últimas cuatro administraciones presidenciales, dificultando todavía más la aplicación de la justicia de forma imparcial y transparente.
- Ese formato de representación en las Juntas, en que pese la apreciación negativa que tienen de ello los trabajadores, sin embargo ha sido un elemento fundamental de poder para el sindicalismo corporativo, una vez que las Juntas poseen la prerrogativa de registro de los sindicatos y de la titularidad de los contratos colectivos, que funcionan como un mecanismo para su perpetuación y como un candado para impedir la creación de organizaciones independientes, así como inviabilizar el libre ejercicio del derecho de huelga.
- La excesiva duración de los conflictos favorece la conciliación, con la consiguiente pérdida de derechos por parte de los trabajadores, que en general acaban renunciando a la mitad de lo que reclaman. También se destaca que la mayor parte de los conflictos individuales se deben a despidos injustificados. (Ídem, pp. 7-14)

Entre los cambios fundamentales realizados, la reforma de 2012 estableció cambios de procedimiento y algunas normativas para la ocupación de cargos en el ámbito de la justicia laboral. A ese esfuerzo se sumaron las reformas de 2016 y 2017, que consolidaron algunas tendencias dibujadas en 2012 y que promovieron cambios tanto en la LFT como en la Constitución en materia de justicia laboral. En seguida, haremos un breve análisis de ese conjunto de alteraciones, destacado por temas.

Limitación de salarios caídos:

Los costos del despido, como hemos visto, son un tema recurrente en diversos dispositivos que fueron alterados con la reforma de la ley laboral mexicana, realizada en 2012. Esencialmente, lo que el empresariado busca es tener la posibilidad de estimar, antes de realizar la contratación de un trabajador, el costo que tendrá para encerrar ese vínculo de empleo.

Uno de los elementos más importantes para cumplir con ese objetivo fue la modificación, a partir de la reforma, de la metodología utilizada para calcular los salarios

caídos en caso de un juicio laboral. O sea, en los casos en que un trabajador es demitido de manera injustificada y demanda al patrón en la justicia laboral, aunque compruebe que el despido se dio por causas no imputables a él mismo, el monto máximo que tendrá derecho a recibir como indemnización corresponderá a 12 meses de salarios caídos, no importando si el juicio se prolongue por varios años.

Ese cambio del cálculo de los salarios caídos fue justificado por el objetivo de defender la equidad y equilibrio de los derechos entre las partes involucradas:

Al estipular un límite en la generación de salarios caídos queríamos, por un lado, proteger al trabajador que fue rescindido de su puesto por causas no imputables a él y, por otro, cuidar que el costo de la dilación del juicio laboral no recayera, única y exclusivamente, en el empleador. De esta forma, se respetaba el derecho a la indemnización consagrado en la Constitución y en el Protocolo de San Salvador, al tiempo que se atendía la necesidad de conservar las fuentes de empleo y se buscaba agilizar la resolución de los juicios al combatir la prácticas ‘perversas’ de los abogados litigantes tendientes a prolongar artificialmente la duración de los juicios. (Avante, 2017, p. 56)

De manera a cumplir con el principio de “certidumbre jurídica” reivindicado por las organizaciones patronales, antes que la equidad entre las parte como defiende el autor citado, el cambio en la ley transfiere al trabajador la culpa por la tardanza de la justicia. En una completa inversión de principios, la práctica perversa recae sobre el que recurre a la justicia para revindicar su derecho y no al que viola ese derecho.

Esta medida generó mucha controversia en los tribunales colegiados en materia del trabajo, siendo considerada por algunos como inconstitucional por violar el principio de progresividad presente en la carta magna. La polémica ha sido resuelta por un fallo de la Suprema Corte de Justicia Nacional en 2016, que consideró constitucional la limitación de los salarios caídos a 12 meses, pero no lo mismo para los trabajadores al servicio del Estado, para quienes sigue vigente la norma que les asegura el derecho a una indemnización integral.⁶¹

Profesionalización del personal y privilegio a la conciliación

Se establecieron instrumentos para impulsar una mayor profesionalización del personal que actúa en las instancias de la Justicias Laboral, como la creación del Servicio

⁶¹ SCJN, La Suprema Corte define derechos en materia de salarios caídos. Disponible en <<https://canaljudicial.mx/es/noticia/la-suprema-corte-define-derechos-en-materia-de-salarios-caidos>> acceso en 22 de abril de 2018.

Profesional de Carrera y de un sistema de formación, capacitación y actualización jurídica del personal. Eso con el fin de cumplir la exigencia – también establecida con la ley – de que los diversos integrantes del personal jurídico de las Juntas presenten título y cédula profesional, exigencia obligatoria también para los abogados de las partes litigantes. (Bensunsán y Alcalde, 2013).

Otro cambio inserto es la creación de un Servicio Público de Conciliación, una instancia previa y obligatoria para intentar resolver las controversias de carácter laboral antes de que esa se transforme en litigio, y que estaría a cargo de organismos descentralizados. (Avante, 2017)

Desaparición de las Juntas de Conciliación

La reforma realizada en 2017 puso fin a las Juntas de Conciliación y Arbitraje, transfiriendo al Poder Judicial de la Federación y a los poderes judiciales de las entidades la atribución de resolver los conflictos laborales, cuya actuación estará precedida por la instancia de conciliación obligatoria mencionada anteriormente. (Alcalde, 2017)

Además, se creó un organismo descentralizado de la administración pública federal que tendrá a su cargo la función de registro de las organizaciones sindicales y titularidades de los contratos colectivos – antes atribuciones de las Juntas. Además, ese organismo tendrá la prerrogativa de efectuar la conciliación cuando se trate de juicios en materia federal.

Actuación sindical

Si la reforma de 2012 dejó intocado el poder del sindicalismo corporativo, en que pese sí determinó que estos deben de transparentar y publicar los registros sindicales y titularidad de los contratos colectivos (que permite al trabajador saber quién lo representa), por otro lado las alteraciones institucionalizadas en 2017 suponen la posibilidad de algún impacto en términos de la actuación sindical.

Eso porque se establece en el Artículo 123 de la Constitución que los trabajadores tienen derecho a voto universal, libre y secreto para la elección de sus representantes, así como para resolver conflictos entre sindicatos y para solicitar la celebración de un contrato colectivo de trabajo.

Otro aspecto importante en lo que se refiere a la actuación sindical fue la supresión de la llamada “cláusula de exclusión por separación”, mecanismo mediante lo cual el sindicato tenía la prerrogativa de exigirle al patrón el despido de los trabajadores que decidieran separarse del sindicato, lo que resultaba que los trabajadores tenían que estar agremiados aunque no estuvieran de acuerdo con la actuación de sus representantes.

Se podría suponer que esas alteraciones, sumadas con el fin de las Juntas de Conciliación y Arbitraje (que entonces eran responsables por otorgar el registro sindical y la titularidad de contratos colectivos, ahora atribución de un organismo descentralizado), pueden favorecer la emergencia de un sindicalismo autónomo e independiente. No obstante, hay que ver cómo va funcionar el organismo descentralizado descrito anteriormente, que según la ley

El organismo descentralizado a que se refiere el párrafo anterior contará con personalidad jurídica y patrimonio propios, plena autonomía técnica, operativa, presupuestaria, de decisión y de gestión. Se regirá por los principios de certeza, independencia, legalidad, imparcialidad, confiabilidad, eficacia, objetividad, profesionalismo, transparencia y publicidad. Su integración y funcionamiento se determinará en la ley de la materia. (CPEUM, 2017)

Sin embargo, la designación del titular de dicho organismo se dará por decisión de la Cámara de Senadores a partir de una terna elaborada por el Ejecutivo Federal. O sea, si antes se atribuía el mal funcionamiento de las Juntas a su control por parte del gobierno, habría que ver la dimensión del cambio que se promueve incluyendo al Senado en la designación del titular del organismo responsable. Puede que haya sido una suerte de cambio de aquellos que se hacen para que todo continúe igual.

4.1.5 Evaluación de los impactos de las reformas

Cómo ha sido destacado anteriormente, la realización de una reforma en la legislación laboral en México es una agenda que viene siendo debatida cuando menos desde la década de 1990, y que por diversas razones no se ha logrado hasta 2012 - luego le siguió los cambios en la justicia laboral de 2017. Aquí destacaremos los impactos y la amplitud que han tenido, de manera a comprender las implicaciones que presenta en el contexto del mercado laboral mexicano.

Uno de los actores involucrados en la defensa del proyecto de reforma, el diputado del PRI Manlio Fabio Beltrones destaca que su aprobación es un importante logro para revertir el crecimiento del empleo informal y precario, además de servir para aumentar la

productividad y la competitividad de la economía mexicana rumbo a una “economía del conocimiento”. La reforma tendría un carácter integral debido a su amplitud, y también por ser parte de un paquete de reformas que abarcaría varios ámbitos:

No cabe la menor duda de que estas reformas son indispensables, entre otras cosas, para desincentivar la creación de empleo informal, reducir el costo fiscal de los empleos formales y acompasar los contenidos académicos y técnicos con las demandas y el dinamismo tecnológico del sector productivo. Resulta claro entonces que la reforma laboral es parte de un ciclo de cambios jurídicos e institucionales de gran calado que, en la práctica, deberán retroalimentarse para que sus objetivos se concreten plenamente. Cabe abundar en el hecho de que, con base en el mecanismo de iniciativa preferente, la reforma laboral logró ser discutida y aprobada en un tiempo récord en los anales de la vida parlamentaria del México contemporáneo. (Beltrones, 2013, p. 8)

En que pese el festejo del autor sobre los tiempos récords que llevó para tramitar la iniciativa, ese es uno de los aspectos más criticados de la reforma, una vez que prácticamente no ha permitido el debate o participación de los principales afectados – los trabajadores – por esos cambios. De hecho, fue la primera vez que se usó la iniciativa preferente⁶² para la tramitación de proyectos, resultando que la misma fue aprobada en menos de dos meses.

Otra valoración positiva de la reforma es planteada por Sánchez-Castañeda (2014), sosteniendo que a pesar de la flexibilidad promovida en las relaciones laborales por la reforma, la misma podrá ser cubierta con los elementos de seguridad que le establezca el juzgador respecto al alcance de las nuevas normas, para evitar la simulación jurídica. Dicho autor cree que el juzgador jugará un papel importante para crear una “flexiseguridad mexicana”, un modelo de relaciones laborales que combina flexibilización con seguridad jurídica, basado en el modelo danés.

Al revés de estas evaluaciones positivas, de acuerdo con Sotelo (2014), la reforma viene para incrementar las tasas de explotación del trabajo, y cumple con las demandas de los sectores patronales que vienen postulando desde los últimos 30 años de vigencia del neoliberalismo en México. Además, institucionaliza los términos a partir de los cuales se deberán establecer las relaciones sociales y de explotación en ese país:

[...] dicha ley se ajusta a las prerrogativas y necesidades de la reproducción capitalista dependiente de nuestro país. Esta dinámica requiere, urgentemente, restituir sus condiciones de rentabilidad a partir de incrementar la tasa de explotación del trabajo para, por esta vía, competir descarnadamente con otros capitalismo y con otras clases obreras asalariadas con la finalidad de obtener ventajas en los mercados nacionales e internacionales; flexibilizar, lo que significa romper las ‘rigideces’ y obstáculos para la

⁶² La iniciativa preferente fue creada en 2011 y permite al Presidente enviar hasta dos proyectos en el primer día de sesiones del Congreso para agilizar la tramitación (tanto la Cámara de Diputados como la de Senadores tendrán un máximo de 31 días para votarlas).

libre movilidad de la fuerza de trabajo, de tal modo que ésta pueda ser adquirida y desechada libremente por el capital. (Ídem, p.166)

En esa misma dirección va la consideración de Anguiano y Ortiz (2013), que consideran que la reforma generaliza la precarización del trabajo y legaliza situaciones que las empresas en los hechos ya utilizaban, con el fin de garantizar la competitividad de las empresas instaladas en el país e incrementar las ganancias del capital. Sin embargo, ellos destacan otras tenencias que la reforma laboral puede desatar: “[la reforma] agrava una situación económico-social en extremo polarizada, donde podrán abrirse alternativas de reorganización y democratización de los sindicatos e incluso opciones novedosas de organización colectiva de los trabajadores.” (Ídem, p. 104)

Los temas pendientes de la reforma laboral

En que pese la magnitud de los cambios realizados con las reformas descritas arriba, al parecer el sector patronal todavía no está totalmente contento con los resultados alcanzados, debido a las alteraciones sufridas en la tramitación de los proyectos. Al parecer tampoco los partidos políticos y el sindicalismo corporativo que les da soporte. Eso es lo que se puede deducir de la nueva propuesta de reforma laboral presentada a fines de 2017 por dos senadores del PRI, uno representante de la CTM (Tereso Medina) y otro de la CROC (Isaías González Cuevas). Señalamos aquí los puntos principales de la propuesta destacados por Alcalde Justiniani (2018):

- Busca liberar la subcontratación sin implicaciones para la empresa que contrata;
- Libera el patrón de la obligación de justificar despidos individuales y colectivos;
- Desvincula las indemnizaciones del salario vigente;
- Obstaculiza la libertad sindical y la negociación colectiva;
- Crea procedimientos administrativos que inviabilizan el cambio de sindicato y el derecho de huelga;
- Pretende imponer el sistema tripartito y el control gremial en los dos órganos autónomos creados con la reforma de 2017, encargados de impulsar las tareas de conciliación y registro sindical.

Hay que destacar que la tramitación de esa propuesta fue interrumpida, tanto por la presión de los sindicatos – incluso las centrales CTM y CROC han desautorizado sus representantes – y también por el momento complicado para avanzar una propuesta de tal

magnitud en el marco de la realización de elecciones presidenciales y renegociación del TLCAN. Sin embargo, hay que destacar la persistencia de una agenda patronal todavía no cumplida y que puede ser retomada en algún momento.

De todo lo analizado hasta el momento, lo que se puede concluir es que la reforma laboral en México vino a consolidar un modelo de relaciones laborales en los hechos vigente a lo largo de las últimas décadas. La tardanza en institucionalizar esa mudanza no impidió la aplicación práctica a lo largo del período estudiado, especialmente porque en México los mecanismos que pueden hacer presión para el cumplimiento de la ley – como el sindicalismo y la justicia laboral – están bajo estricto control del poder Ejecutivo.

En razón de esa última observación, los últimos cambios en materia de Justicia Laboral – para vincularla al Poder Judicial – y los intentos de quitar algunas trabas que impiden la actuación sindical ameritan un seguimiento atento en el próximo período. ¿Tendrán fuerza estos cambios para enfrentar el poder empresarial que ha prevalecido en México en los últimos años? Otro punto importante del nuevo escenario es verificar si el nuevo gobierno electo de Andrés Manuel López Obrador del Movimiento de Regeneración Nacional (Morena) permitirá una mayor actuación del sindicalismo y promoverá una mediación en las disputas entre patrones y trabajadores a partir de la intervención del Estado.

4.2 La política salarial en México 1994-2018

Uno de los principales marcos de las conquistas sociales logradas por la Revolución Mexicana fue la promulgación en 1917 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), bastante avanzada en relación a su tiempo. Entre los logros institucionalizados en la misma estaba la incorporación del derecho de los trabajadores mexicanos a un salario mínimo que fuera suficiente para garantizar sus necesidades así como de su familia⁶³. La carta magna también definió que el salario mínimo sería fijado por una Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami), vinculada al Estado e integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno.

Durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, los salarios en México alternaron entre momentos de caída y de recuperación. En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, especialmente durante el sexenio de Miguel Alemán, el salario mínimo mexicano perdió la mitad de su poder adquisitivo, para luego iniciar una tendencia ascendente a partir de 1951. (Reyes, 2011)

Esa recuperación del salario a inicios de la década de 1950 se enmarca en el contexto llamado por muchos de la “edad de oro” del capitalismo mundial y del “milagro mexicano” que, de acuerdo con Tello (2010), en México representó la etapa económica conocida como “Desarrollo Estabilizador”, como quedaron conocidos los años comprendidos entre 1954 a 1970. En ese período se verificó altas tasas de crecimiento (promedio anual de aumento del PIB de 3,4% por persona) con control de la inflación, donde el Estado cumplía un rol central en la conducción de la industrialización del país, asegurando inversiones, subsidios y garantizando utilidades a los empresarios. A los trabajadores organizados, el gobierno ofreció aumentos reales en los salarios, prestaciones sociales y control de precios de los bienes de consumo generalizado. Tomado por muchos como modelo de crecimiento económico nacional a ser seguido, los limitantes de esa política quedaron evidentes por sus resultados:

⁶³ La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, promulgada en 1917, establecía en su artículo 123: “A-VI: “Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en las áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales. El salario mínimo no podrá ser utilizado como índice, unidad, base, medida o referencia para fines ajenos a su naturaleza. *Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.* Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas. (CPEUM, 2015, p. subrayados nuestros).

La otra cara de la verdad, a finales de la década de los años sesenta, era distinta, diferente a la que se imaginaban los círculos de poder económico: junto con la solidez monetaria, el crecimiento económico y la aparente estabilidad, estaban la creciente concentración de la riqueza, los rezagos en la atención de los servicios sociales, la concentración de la propiedad de los medios de producción, la penetración del capital extranjero (incluyendo la adquisición de empresas ya establecidas), la insuficiencia agropecuaria, la ineficiencia industrial, el creciente subempleo, el debilitamiento del sector público y la insuficiente práctica democrática. El Desarrollo Estabilizador fue, en realidad, desestabilizador. (Tello, 2010, p. 71)

Las contradicciones de esa política y el contexto económico mundial fueron responsables por llevar la economía mexicana a la crisis durante la década de 1980, que impulsaron las políticas neoliberales y de apertura económica, inaugurando también un largo período de caída de los salarios reales.

Durante el sexenio de José López Portillo (1976-1982) fue cuando se inauguró la política de establecer topes para los salarios. Luego el gobierno de Miguel de La Madrid le dio continuidad y, en el marco del combate al alza inflacionaria con el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), estableció que los incrementos salariales serían calculados con base en la inflación esperada para el futuro y no en función de la inflación pasada (Guillén, 2000). Debido a la baja posición competitiva que la política cambiaria colocó las empresas nacionales, estas disminuyeron los salarios mínimos reales u otorgaron reajustes muy por debajo del incremento de la productividad verificada en estos sectores. (Huerta, 1994)

De acuerdo con Cypher y Delgado Wise (2012), la aplicación de políticas macroeconómicas neoliberales a partir de la década de 1980, y con más intensidad a partir de la firma del TLCAN, provocó una desarticulación de las cadenas productivas internas en favor de los sectores exportadores, que se tradujo en bajas tasas de crecimiento económico e incapacidad estructural de la economía para generar fuentes suficientes de empleo formal. Como resultado se verificó una pérdida del dinamismo del mercado interno e incremento de la precariedad laboral: desempleo estructural, subempleo, informalidad e inmigración.

Los autores consideran, sin embargo, que el deterioro de las condiciones laborales en México no es sólo la consecuencia de la política monetaria antiinflacionaria aplicada, sino que esta última opera como una agenda oculta para contener y reducir el costo de la fuerza de trabajo mexicana, convirtiendo la exportación directa de fuerza de trabajo en un elemento implícito en el modelo económico y en las políticas gubernamentales:

Cuando se establece el modelo de exportación de fuerza de trabajo barata como el pivote de una estrategia de “acumulación” nacional, la política migratoria se orientó hacia una suerte de “cortejo a la diáspora” con el objetivo de asegurar el flujo de remesas y convertir la migración en un pivote fundamental tanto de la estabilidad macroeconómica (por el impacto crucial de las remesas, en tanto fuente de divisas, sobre la balanza comercial), así como de la estabilidad social (por el papel que cumplen las remesas para el sustento de más de millón y medio de familias). (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 191)

Ante la evidencia de aumento de la migración de trabajadores mexicanos hacia los Estados Unidos en la etapa reciente, cabe preguntar ¿qué tanto ese flujo migratorio tiene que ver con la situación laboral vivida en México? ¿La política de rebajas salariales puede tener alguna influencia en la decisión de los trabajadores mexicanos de buscar una oportunidad en el extranjero?

Para intentar lograr algunas respuestas a estos interrogantes, haremos la revisión de la evolución de los salarios mínimos en México a lo largo de las últimas décadas. Una aclaración importante es que el salario mínimo en México es definido por jornada laboral, es decir, por día, razón por la cual siempre que el texto se refiera al valor del salario mínimo, ese valor estará referido a su valor diario.

4.2.1 La política salarial en México: “un crimen contra el pueblo mexicano”⁶⁴

Como discutido en la sección anterior, la caída de los salarios en México remete a los años 1980, donde se produjo la mayor rebaja salarial en el contexto de la crisis que se enfrentaba la economía mexicana. Sin embargo, dicha tendencia no ha sido revertida desde entonces, imponiendo a la población que vive de la venta de su fuerza de trabajo pérdidas que les obliga a buscar otras formas de compensar la disminución de sus ingresos.

La caída real de los salarios fue constante también durante prácticamente toda la década de 1990. Para el intervalo verificado entre los años de 1994 y 2018, los incrementos anuales relativos del salario mínimo resultaron inferiores al aumento de los precios del mismo período. Para ser precisos fueron 28,1% de acúmulo de pérdida del poder adquisitivo del piso de los ingresos a lo largo de los veinticuatro años comprendidos en esta serie, como se pudo observar en la Tabla 1.

⁶⁴ Esta expresión la tomamos prestada del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la UNAM, que así tituló su reporte de investigación n° 126 (Centro de Análisis Multidisciplinarios, 2016), donde se hace un balance de la pérdida salarial acumulada de la década de 1980 hasta la publicación del referido informe.

Para calcular este indicador, utilizamos la información publicada por la Conasami, institución gubernamental responsable por fijar los reajustes del salario mínimo, y contrastamos con la inflación calculada por el Inegi acumulada en los doce meses inmediatamente anteriores a la definición del nuevo salario, para conocer la magnitud real de la variación del mismo.

Tabla 1 - México: Variación real del salario mínimo en México (1994-2018)

Año	Salario mínimo diario nominal (MXN)	Reajuste nominal (%)	Inflación acumulada (%)¹	Variación real (%)
1994	15,27			
1995	16,34	7,01	7,05	-0,04
1996	20,15	23,32	51,97	-28,65
1997	26,45	31,27	27,70	3,57
1998	30,20	14,18	15,72	-1,54
1999	34,45	14,07	18,61	-4,54
2000	37,90	10,01	12,32	-2,31
2001	40,35	6,46	8,96	-2,50
2002	42,15	4,46	4,40	0,06
2003	43,65	3,56	5,70	-2,14
2004	45,24	3,64	3,98	-0,34
2005	46,80	3,45	5,19	-1,74
2006	48,67	4,00	3,33	0,67
2007	50,57	3,90	4,05	-0,15
2008	52,59	3,99	3,76	0,23
2009	54,80	4,20	6,53	-2,33
2010	57,46	4,85	3,57	1,28
2011	59,82	4,11	4,40	-0,29
2012	62,33	4,20	3,82	0,38
2013	64,76	3,90	3,57	0,33
2014	67,29	3,91	3,97	-0,06
2015	70,10	4,18	4,08	0,10
2016	73,04	4,19	2,13	2,06
2017	80,04	9,58	3,36	6,22
2018	88,36	10,39	6,77	3,62
Total período		186,84	214,94	-28,10

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Conasami y del Inegi.

1 - Para los salarios mínimos se consideró el reajuste anual de enero, incluso para los años en que hubo otros reajustes a lo largo del año. La inflación corresponde al INPC interanual acumulado en cada mes de diciembre anterior al reajuste.

La primera observación respecto al análisis de los datos presentados es la secuencia casi ininterrumpida de pérdidas reales verificadas entre 1994 y 2010. Una salvedad es el

año de 1997, donde el crecimiento real de 3,57% del salario mínimo posiblemente fue establecido para matizar la exorbitante pérdida real de 28,65% verificada en el año anterior. En el mismo intervalo de tiempo, de acuerdo con la Cepal, la economía mexicana ha crecido 40,1% en la tasa acumulada total y 14,3% en la tasa por persona⁶⁵.

La alternancia en la presidencia de república con la elección en el año 2000 de Vicente Fox del PAN no ha producido cambios en la política salarial aplicada por el Poder Ejecutivo a través de la Conasami. Eso es indicativo del carácter estructural que la misma presenta para el patrón de reproducción del capital vigente en México. No se trata de una política de gobierno y menos de los partidos que la ocupan, más bien consiste en una política de Estado que ha sido mantenida en detrimento de las condiciones de vida del pueblo mexicano.

Otro punto a destacar es que los últimos tres años de la serie 2016-2018 comprenden el único período con aumentos reales seguidos mayores a 1% en relación al año anterior. Aun así no han sido suficientes para revertir el panorama general de rebaja de los salarios mínimos mexicanos. Pero ha sido suficiente para que el Presidente Enrique Peña Nieto (PRI) se jactara en 2016 de haber promovido aumentos reales inéditos en la historia reciente de México: “Es la primera vez que, en 40 años, hay una recuperación real del salario mínimo del 15 por ciento; hay una recuperación real del salario mínimo del 15 por ciento, lo que no ocurría desde hace 40 años.” (Citado en Centro de Análisis Multidisciplinarios, 2016, p. 6).

El Presidente Peña Nieto se refería entonces a los aumentos nominales del salario, una vez que en el momento de su declaración el gano real acumulado pasada la mitad de su sexenio era de 2,4%, bastante por debajo de los 15% anunciados. Aun así, de acuerdo con los cálculos realizados por el CAM-UNAM (2016), el aumento de los precios de los productos básicos – que tienen un peso mayor en los gastos de los que reciben ingresos más bajos – ha sido mucho mayor en el período que lo verificado en la medición oficial de la inflación, resultando en pérdidas reales:

En un periodo ligeramente menor al sexenio de Peña Nieto, del 1 de enero de 2013 al 16 de octubre de 2016, a pesar de que el salario mínimo ha aumentado 12.8% en términos nominales, por efecto del cambio de precios de productos básicos que han aumentado 26.9%, los incrementos nominales al salario mínimo son en realidad pérdidas del poder adquisitivo del salario mínimo. En lo que va del sexenio de Peña Nieto se ha perdido el 11.11% del poder adquisitivo del salario mínimo. (Centro de Análisis Multidisciplinario, 2016, p. 7)

⁶⁵ Información tomada de la base de datos CEPALSTAT. Disponible en: <https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=MEX&idioma=spanish> Acceso en 19 de mayo de 2019.

El precio de la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR) es un indicador ponderado creado por el CAM-UNAM que mide las necesidades alimenticias de una familia compuesta por 4 personas (2 adultos, un/una joven y un/una niño/a) donde se consideran aspectos nutricionales, de dieta, de tradición y hábitos culturales, sin considerar los gastos para el preparo de la comida, ni los demás gastos en vivienda, transporte, vestido, etcétera. La CAR mide el poder adquisitivo de los salarios en México desde fines de la década de 1980 y consiste en una fuente independiente para contrastar con lo ofrecido por las estadísticas oficiales levantadas por las instituciones gubernamentales que tratan del tema. (Centro de Análisis Multidisciplinarios, 2016)

Esta serie histórica iniciada en 1987 da cuenta de un deterioro acumulado de 79,55% del poder adquisitivo hasta octubre de 2016. Para el intervalo observado entre 1994 y 2016, la pérdida del poder adquisitivo ha sido de -15,37%. O sea, luego de un gran deterioro del poder adquisitivo en la década de 1980, lo que se verificó después fue la continuidad y aumento de las pérdidas en las décadas siguientes, como se puede observar en la Tabla 2.

Tabla 2 - México: poder adquisitivo del salario mínimo en relación a la CAR 1994-2016

Cantidad de canastas alimenticias adquiridas por el salario mínimo - 1994-2016				
Año	SM	Precio CAR (en pesos MXN)	Cantidad canastas adquiridas por el salario mínimo	Tiempo de trabajo necesario para adquirir una canasta
1994	15,27	24,6	0,6	12h53min
2000	37,89	64,58	0,6	13h38min
2006	48,67	80,83	0,6	13h17min
2010	57,46	156,72	0,4	21h48min
2012	62,33	160,86	0,4	20h38min
2015	70,1	201,01	0,3	22h56min
2016	73,04	218,06	0,3	23h53min

Fuente: Centro de Análisis Multidisciplinario CAM-UNAM (varios años).

Otra información importante proporcionada por este levantamiento es la reducción del total de la CAR adquirido por el salario mínimo. Si en 1994 con un salario mínimo se podía adquirir un 60% de la canasta alimentaria diaria, para 2016 ese valor era suficiente para adquirir nada más que la tercera parte de la misma. Y el tiempo de trabajo necesario para adquirir una canasta completa llegó a casi 24 horas, lo que implica que el

trabajador tiene que trabajar tres jornadas laborales (de 8 horas diarias) para lograr adquirir la canasta que necesita diariamente. La conclusión del estudio es reveladora de las implicaciones de la política salarial vigente:

Si con un salario mínimo en 2016 se puede comprar el 33.5% de la CAR, esto no quiere decir que con tres salarios mínimos se pueda hacer cumplir la Constitución, ya que con esos 3 salarios mínimos sólo se podrían adquirir los alimentos, y faltarían el resto de necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural y para la educación obligatoria de los hijos. De los 52 millones de personas que son el total de la Población Ocupada en México, al menos el 69.3%, es decir, *36 millones de personas tienen ingresos menores a lo que la Constitución señala que debería ser el salario mínimo*. Es un crimen que se comete contra millones, violando a diario la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos ¡¿Dónde está ahí el estado de derecho?! (Centro de Análisis Multidisciplinario, 2016, p. 5, subrayados de los autores)

Esta constatación del CAM acerca de la dimensión inconstitucional del salario mínimo mexicano se confirma cuando al observar que 44,6% de la población ocupada recibe hasta 2 salarios mínimos en el año de 2018, como se puede observar en la Tabla 3. Si los sumamos a los que reciben hasta 5 salarios mínimos, tenemos 75% de la población. Los que perciben más de 5 salarios mínimos constituyen una pequeña minoría de la población ocupada, sólo 4,5% del total.

Si revisamos la evolución de los datos de la población ocupada por niveles salariales desde 1995 hasta 2018, no se perciben grandes cambios. Hubo una pequeña disminución de los que reciben hasta 2 salarios mínimos, compensada por una subida de los que ganan entre 2 y 5 SM. Sin embargo, si consideramos la reducción en términos reales de los salarios que evidenciamos anteriormente, esta variación es poco significativa. Puede que la rebaja acentuada del salario mínimo explique el hecho de que relativamente menos trabajadores cobren el valor del piso. Hubo, además, una reducción relativa de la participación de trabajadores con ingresos superiores a 5 SM, que en términos absolutos se mantiene igual en 2018 a lo verificado en 1994, en que pese a la población ocupada haber aumentado en más de 20 millones de personas durante este intervalo. Este contingente ha perdido más de 2,3 millones de personas sólo después de 2007, en lo que puede ser un interesante indicador de los efectos de la crisis mundial en los salarios.

Tabla 3 - México: evolución de la población ocupada por niveles salariales 1994-2018

Año	Total Población Ocupada	0 - 2 SM	2 - 5 SM	Más de 5 SM	No recibe o no especificado
1995	32.652.186	16.671.682	7.831.863	2.336.139	5.812.502
		51,1%	24,0%	7,2%	17,8%
1998	36.871.693	16.071.123	10.954.790	3.832.760	6.013.020
		43,6%	29,7%	10,4%	16,3%
2001	38.065.752	16.320.778	12.846.284	4.029.544	4.869.146
		42,9%	33,7%	10,6%	12,8%
2004	40.561.014	14.784.185	15.644.203	4.498.020	5.634.606
		36,4%	38,6%	11,1%	13,9%
2007	44.050.928	14.593.838	17.791.995	5.259.710	6.405.385
		33,1%	40,4%	11,9%	14,5%
2010	46.597.624	17.204.529	17.556.234	4.046.601	7.790.260
		36,9%	37,7%	8,7%	16,7%
2013	49.296.229	18.842.526	17.611.407	3.706.996	9.135.300
		38,2%	35,7%	7,5%	18,5%
2016	51.433.590	21.733.315	17.170.300	2.967.349	9.562.626
		42,3%	33,4%	5,8%	18,6%
2018	53.785.257	23.992.288	16.675.852	2.419.355	10.697.762
		44,6%	31,0%	4,5%	19,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de la ENOE/INEGI. Datos referentes al segundo trimestre de cada año. Disponible en <<https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>>.

Esta hipótesis cobra sentido cuando se analizan los datos oficiales relacionados al monto de las remesas enviadas por migrantes mexicanos que trabajan en el extranjero – sobre todo en Estados Unidos – a sus familias del otro lado de la frontera. La evolución del total enviado pasó en términos absolutos de 3,6 mil millones de dólares en el año de 1995 para más 30 mil millones de dólares en el año de 2017 – un aumento de 240% acumulado, como se puede observar en la Tabla 4.

Tabla 4 - México: remesas enviadas por mexicanos del extranjero 1995-2017

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total - en millones de dólares EUA	3.673	4.224	4.865	5.627	5.910	6.573	8.895	9.814	15.139	18.332	21.688	25.567
Variación anual		15,0%	15,2%	15,7%	5,0%	11,2%	35,3%	10,3%	54,2%	21,1%	18,3%	17,9%
Remesas como porcentaje del PIB	0.9	0.9	0.9	1.0	1.0	0.9	1.2	1.3	2.0	2.3	2.4	2.6
Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Total - en millones de dólares EUA	26.059	25.145	21.306	21.304	22.803	22.438	22.303	23.647	24.785	26.993	30.291	
Variación anual	1,9%	-3,5%	-15,3%	0,0%	7,0%	-1,6%	-0,6%	6,0%	4,8%	8,9%	12,2%	
Remesas como porcentaje del PIB	2.4	2.3	2.3	1.9	1.8	1.8	1.7	1.7	2.1	2.5	2.7	

Fuente: Elaboración propia a partir del Sistema de Información Económica del Banco de México. Disponible en: <<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA11&locale=es>>

Los datos dan cuenta de un crecimiento importante de las remesas también si comparado su valor con el total del PIB. Desde la firma del TLCAN en 1994, ese rubro viene aumentando su importancia de forma sostenida, y va de la mano con el desempeño de la economía estadounidense. Por esa razón, con la crisis económica mundial estallada en 2007-08 y cuyo el epicentro fue justamente en Estados Unidos, las remesas de los migrantes a sus connacionales observaron en 2008 su primer descenso en términos absolutos y relativos.

La crisis trajo impactos importantes para las condiciones de económicas y laborales de los migrantes, la disminución de las remesas enviadas a su país es una evidencia de ello. Sin embargo, de acuerdo con Canales (2012), no hubo un regreso masivo de migrantes a México por ello, sino más bien un freno a la tendencia al alza de emigración hacia Estados Unidos verificado en los años anteriores, y un estancamiento de la población mexicana residente en aquel país en cerca 11,8 millones de personas. Eso no quiere decir que haya cesado la emigración, sino que pasó a haber una equiparación en el flujo entre migración y retornos.

La recuperación del crecimiento de la economía estadounidense a partir de 2010 proporcionó un repunte del crecimiento de las remesas enviadas a México, tendencia que

se consolidaría a partir de 2014, llevando este indicador a rebasar los niveles anteriores a la crisis y alcanzando para 2017 la mayor proporción en relación al conjunto de la economía mexicana, equivalente a 2,7% del PIB.

Es indiscutible la importancia de las remesas para fomentar el consumo de las familias mexicanas, sobre todo las más pobres, así como para dinamizar la economía local. Aparte de eso, la magnitud de importancia queda evidente al constatar que para el año de 2016 constituía la segunda mayor fuente de ingresos del país, por detrás solamente de lo generado por las exportaciones de la industria automotriz, y por encima de lo verificado por concepto de inversión directa extranjero, turismo y exportaciones petroleras⁶⁶.

Otro dato importante es referente a la diferencia salarial verificada entre lo que perciben los trabajadores mexicanos en Estados Unidos y los que actúan en su país natal. Las estimativas dan cuenta de que un mexicano laborando del otro lado de la frontera gana cinco veces más que los empleados en su país. Además, en 2018 el monto resultante de las remesas correspondió a 25% de la masa salarial recibida por el conjunto de trabajadores formales en México, haciendo con que este país se convirtiera en el tercer país receptor de divisas a escala mundial, sólo por detrás de India y China⁶⁷. No cabe duda de que las remesas consisten en una fuente fundamental de ingresos para México, sin las cuales los niveles de pobreza serían aún mayores de los que se verifican en la actualidad.

Síntesis de la sección

Las evidencias empíricas de la evolución de la política salarial mexicana durante el período neoliberal dan cuenta de una tendencia ininterrumpida de caída de los salarios. Durante el período investigado en nuestra tesis, esa rebaja acumulada fue de casi 30 % en los 24 años de la serie. Otra evidencia importante es la disminución del poder adquisitivo

⁶⁶ La Jornada, 19/05/2019. Remesas, segunda fuente de ingresos del país; superan inversión extranjera. La Jornada. Disponible en <<https://www.jornada.com.mx/2017/05/19/economia/027n3eco>> Acceso en 15 de junio de 2019.

⁶⁷ Datos extraídos de La Jornada, 19/08/2019. Mexicanos en EU ganan 5 veces más que empleados aquí. Disponible en: <<https://www.jornada.com.mx/ultimas/economia/2019/08/19/mexicanos-en-eu-ganan-5-veces-mas-que-empleados-aqui-9577.html>> Acceso en 19 de agosto de 2019.

del salario mínimo, que en 2016 alcanzaba para comprar sólo la tercera parte de canasta básica, cuando en 1994 podía adquirir el 60% de la misma.

La información presentada demuestra con claridad la existencia de política de rebaja salarial que va más allá de una simple política de gobierno o del partido que lo ocupa en cada momento, y tampoco consiste en el resultado del modelo económico vigente. Al parecer, consiste en una política estructural conducida por el Estado mexicano a lo largo de las últimas décadas.

4.3 El sindicalismo mexicano bajo el neoliberalismo

4.3.1 Introducción

El sindicalismo es un fenómeno de carácter heterogéneo que permite miradas enfocadas desde diversos puntos de vista: a partir de las distintas tácticas de actuación, de su relación con el poder institucional y con las empresas, de la postura combativa o de concertación que asumen en determinados momentos históricos. Asimismo, también pueden ser considerados a través de los ciclos de lucha que ocurren en coyunturas específicas, que pueden resultar en una correlación de fuerzas mayor o menor, dependiendo de la fortaleza o debilidad que presenta su organización y capacidad de movilización.

Debido a eso, diferentes variantes del sindicalismo pueden constituirse como un obstáculo o también pueden ser funcionales a la acumulación capitalista en diferentes períodos. Un ejemplo de este último es el sindicalismo corporativo en la etapa de alto crecimiento de la economía mundial posterior a la Segunda Guerra Mundial. El compromiso entre capital y trabajo ha asegurado ganancias elevadas al primero y contrapartidas importantes al segundo, y además permitió un relativo control social y estabilidad política durante esa etapa histórica.

Esa postura contradictoria ha hecho con que el sindicalismo no raras veces sea considerado, ya sea por sus bases sociales o también por analistas del mundo laboral, como parte del sistema o como parte del problema a ser combatido. Es decir, en lugar de cuestionar el orden social del capital, el movimiento sindical es visto como parte del engranaje que lo sostiene.

Esa percepción no es de todo incorrecta, pero es absolutamente insuficiente para comprender lo que el sindicalismo representa. Esta manera de concebir el sindicalismo – como un bloque homogéneo y pro-sistémico – oculta la disputa que ocurre dentro del mismo movimiento sindical y los cuestionamientos que desde las bases emergen a las posturas hegemónicas y de las direcciones. Otro aspecto que no aparece en dicha formulación es el control que el capital y el Estado poseen sobre el movimiento sindical, cercenando las variantes más combativas del mismo a través de distintos mecanismos de represión, cooptación, tolerando los sindicatos charros y fomentando los blancos. De no tener eso claro, se pierde la dialéctica del proceso y pareciera que las posturas corporativas

y conciliadoras predominan simplemente por una preferencia de los trabajadores por esa vía o por una opción consciente de las cúpulas, cuando eso resulta de la dinámica misma de la lucha de clases.

En la etapa reciente del capitalismo, que emerge a partir de la década de 1970 con la crisis económica de dimensiones mundiales, la reestructuración de la producción y el neoliberalismo son las respuestas que el capital lanza para salir adelante. Estos dos fenómenos son clave para comprender la debilidad que el sindicalismo ha presentado desde entonces.

En el ámbito económico, de acuerdo con Pinto (2013), la reestructuración productiva planteó una nueva dirección en las estrategias de las industrias en búsqueda de agregar tecnología, mayor calidad y personalización a sus productos, resultando en una producción flexible inspirada por el sistema toyotista. A la par, en el ámbito político fue necesario el amparo jurídico e institucional del Estado para flexibilizar las barreras existentes al libre mercado, especialmente en lo que se refiere a la relación entre la clase trabajadora y el empresariado. La suma de estas dos transformaciones, aún según el autor, ha resultado en un aumento de la fragmentación y diferenciación de la clase trabajadora, afectando su organización política y debilitando su poder frente a los Estados y las entidades patronales.

En esa etapa del capitalismo, lo que está en proceso en varios países es un cambio de la naturaleza de la legislación laboral, pasando de la protección y tutela del trabajador anteriormente vigente – con todas sus limitaciones, por cierto – en dirección a un modelo que ofrezca garantías jurídicas para que el empresariado pueda ajustar y estimar el costo del trabajo de acuerdo con sus necesidades e intereses.

El principal obstáculo para cumplir ese fin es el sindicalismo. Por esa razón se verifica una nueva ofensiva en contra las entidades representativas de los trabajadores, no sólo el sindicalismo autónomo y clasista sino también el sindicalismo corporativo y charro son atacados. Esta situación impone al sindicalismo un reto de enorme magnitud, que les obliga a reinventarse y reformular sus prácticas para ampliar sus bases de representación.

En lo que sigue se presentarán brevemente las principales características y etapas del movimiento sindical en México durante el período neoliberal, buscando identificar las particularidades existentes en ese país, así como presentando la dinámica política con que los sindicatos se han enfrentado en ese período.

4.3.2 Breve recuento del sindicalismo mexicano

La historia del movimiento obrero en el siglo XX en México, según De la Garza (1993), puede ser dividida en dos períodos principales: el primero está caracterizado por las luchas autónomas influenciadas por el anarcosindicalismo y el nacionalismo revolucionario o marxista, que vigoró durante las primeras décadas hasta el gobierno de Lázaro Cárdenas; el segundo período es el que emerge en el período cardenista y sigue vigente, caracterizado por el sindicalismo corporativo inserto en la red estatal. En este segundo grupo estarían tanto el sindicalismo corporativista tradicional cuanto los independientes, así como el neocorporativismo que emerge de la reestructuración del sindicalismo oficial.

La crisis económica y la reestructuración productiva de inicios de la década de 1980 han vuelto más heterogénea la clase obrera en México, razón atribuida por el autor para explicar la dificultad de pensar en estrategias sindicales homogéneas. Además, en ese momento el sindicalismo independiente entró en decadencia, y la mayor parte del sindicalismo oficial “transitó del enfrentamiento verbal con la política económica del Estado a una aceptación sin programa alternativo.”(De la Garza, 1993, p. 170)

De acuerdo con Quiroz (2004), el inicio de la etapa reciente de desarticulación del sindicalismo mexicano se dio con el arribo del gobierno de Miguel de La Madrid en 1982, una vez que la reconversión industrial provocó la emigración de plantas industriales hacia la frontera norte de México. En este período también avanzó la reestructuración productiva en México y los despidos de trabajadores al servicio del Estado, lo que contribuyó para que las luchas fueran más escasas y para el reflujo del sindicalismo independiente.

Durante el sexenio del gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) fue recurrente la represión a los sectores obreros que se oponían a la modernización en ciernes y al ejercicio del poder empresarial o de las centrales sindicales corporativas. El sindicalismo acorde con el proyecto modernizador propuesto por Salinas estuvo involucrado en la represión a diversos sectores obreros, entre ellos a la huelga en una planta de la Ford, otra en la VW y en la cervecería Modelo. (Quiroz, 2004, p. 6-7)

En el sexenio de Ernesto Zedillo (1994-2000), el número de huelgas emplazadas sufrió una importante disminución, resultado de las dificultades que se enfrentaba la acción sindical por la represión sufrida en el período de Salinas y del cambio de la estructura económica en curso. En ese momento, la Central de Trabajadores Mexicanos

(CTM), principal representación sindical de los obreros, junto con los empresarios organizados por la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) lanzaron un compromiso para fomentar una Nueva Cultura Laboral. Según Lóyzaga de la Cueva (2002), el eje central de esta concertación estaba en que los trabajadores compartían con los empresarios la responsabilidad por el incremento de la productividad, así como asumían la responsabilidad y respeto en el ejercicio de derechos (se refiere al derecho de huelga) siendo retribuidos por ello de acuerdo con las condiciones macroeconómicas del país.

Es decir, las exigencias patronales quedaban plasmadas en los principios de la nueva cultura laboral firmada por el sindicalismo corporativo, en un contexto de mutilación de las conquistas laborales, como destaca Ortega (1996):

Las ideas centrales de tales principios eran dos. Una explícita y una implícita. La primera hacía referencia al establecimiento de nuevas relaciones obrero-patronales fundadas en la productividad...La segunda idea era la de hacer de la nueva cultura laboral el paso previo a la reforma de la LFT...En conclusión, junto con la privatización de los sistemas de seguridad social, la federalización del sector central, y la nueva cultura laboral previa a la reforma a la LFT, estaría por concluir el capítulo laboral de la reforma neoliberal del Estado mexicano. (Ortega, 1996, apud Lóyzaga de la Cueva, 2002, p. 101)

Lóyzaga de la Cueva (2002) pone énfasis en el hecho de que este compromiso fue firmado por una parte de la burocracia sindical, pero que el sindicalismo autónomo e independiente rechazó los lineamientos tanto de la nueva cultura laboral cuanto de las propuestas de reforma laboral que entonces se discutía. Entre los planteamientos fundamentales destacados por este sector del sindicalismo estaban la reivindicación de mejores salarios, reducción de la jornada, aumento del período vacacional y rechazo a la productividad. En lo que se refiere a la acción sindical, las reivindicaciones principales eran: supresión del registro sindical como mecanismo de control, sanción de la afiliación forzosa de integrantes del sindicato a los partidos políticos, fin de la simulación sindical (sindicatos “blancos”, “charros” y “fantasmas”) y prohibición de la cláusula de exclusión. Estas posiciones fueron defendidas sobre todo por la Coordinadora Intersindical Primero de Mayo (CIPM), por la Unión Nacional de Trabajadores (UNT) y por el Frente Sindical Mexicano (FSM), entre otros.

De acuerdo con Luján (1999), en que pese el esfuerzo de estos sectores independientes y críticos del corporativismo en crear nuevos núcleos de agregación obrera, no eran pocos los obstáculos a la libertad sindical: el aumento de sindicatos corporativos de protección patronal, las restricciones al derecho de huelga impuestas por las autoridades y las declaraciones de no existencia o ilegalidad de las mismas, el secreto

en los contratos y en el control de los registros sindicales por las autoridades, las prácticas intimidatorias en las elecciones, las condiciones desiguales de salario y subcontratación entre los trabajadores.

Para fines de los noventa, conforme destaca Leyva (2007), el escenario en que se encontraba el sindicalismo mexicano era de pesimismo, debido a las derrotas obreras y a la pérdida de poder político frente a los empresarios y al Estado. Todavía más grave, según el autor, es el hecho de que algunos de los sindicatos corporativos y neocorporativos y sus dirigentes se convirtieron en los agentes de la aprobación de las políticas neoliberales, citando el ejemplo de Elba Esther Gordillo del Sindicato Nacional de los Trabajadores de la Educación (SNTE).

La victoria del Partido Acción Nacional (PAN) en el año 2000 con la elección del Presidente Vicente Fox puso fin a 71 años de dominación priista, pero ese relevo sólo representó una transición pactada entre la partidocracia mexicana para asegurar la conservación del régimen vigente. Eso es lo que sostiene Sotelo (2017), al afirmar que “nunca se dismanteló el tradicional ‘sistema político mexicano’, fundado en el presidencialismo, el autoritarismo y la corrupción, y en el corporativismo que caracteriza a las principales organizaciones obreras, campesinas y populares del oficialismo” (Ídem, p.83).

En lo que se refiere específicamente al sindicalismo, Bensusán y Middlebrook (2013) destacan que la pregunta central que acompañó el cambio de régimen era si los sindicatos históricamente aliados al PRI intentarían desestabilizar el nuevo gobierno del PAN. Antes de las elecciones presidenciales, Fox había firmado un acuerdo con líderes de sindicatos independientes llamado “Veinte compromisos para la libertad y la democracia sindical”. Sin embargo, los autores destacan que antes mismo de asumir funciones, el Presidente trató de negociar una forma de convivencia con la CTM y con el Congreso del Trabajo (CT), e incluso que las autoridades laborales foxistas “se sorprendieron de la velocidad con que los dirigentes sindicales se adaptaron a una nueva realidad política” (Idem, p. 90).

En contrapartida, la alianza estratégica del gobierno panista con los sindicatos corporativos implicó que el gobierno dejara a un lado las propuestas en favor de un cambio en las relaciones entre el Estado y el sindicalismo. El pacto consistía en que el sindicalismo corporativo aceptaba participar de la negociación de una reforma a la Ley Federal del Trabajo (LFT), haciendo concesiones en lo que se refiere a flexibilización de los términos contractuales y condiciones laborales, y por otro lado el gobierno aseguraba

que la reforma no cambiaría el poder que esas entidades poseían para controlar la sindicalización y las negociaciones colectivas. (Bensusán y Middlebrook, 2013)

Si en un primer momento el gobierno del PAN priorizó la estabilidad política y no llevó a cabo grandes cambios en las relaciones laborales ni en las relaciones sindicales, esa postura cambiaría todavía en el sexenio de Fox y sobre todo en el del también panista Felipe Calderón. Según Leyva y López (2016), los gobiernos panistas fueron reproductores del corporativismo tradicional autoritario, pues además de controlar el sindicalismo corporativo, golpearon a las organizaciones sindicales independientes y que se oponían a su proyecto neoliberal. La política sindical del panismo consistía en aliarse con el corporativismo para consolidar la flexibilización y precarización del trabajo, y eliminar a todo sindicato que se opusiera a la reforma laboral.

Así se produjo una ofensiva violenta contra algunas de las organizaciones de trabajadores con tradición de lucha e independencia política. Tres casos emblemáticos que ilustran dicha estrategia fue lo sucedido con el Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos, Siderúrgicos y Similares de la República Mexicana (SNTMMSSRM), con el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y con la Coordinadora Nacional de los Trabajadores de la Educación (CNTE).

El conflicto con los trabajadores mineros empezó en el año de 2006, cuando la Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS) destituyó a todo el Comité Ejecutivo del SNTMMSSRM, incluido su secretario general Napoleón Gómez Urrutia⁶⁸. En contra de ellos pesaba la acusación de malversación de recursos de un fideicomiso sindical en un valor de 55 millones de dólares. Con base en ese proceso, el gobierno congeló las cuentas del sindicato y ordenó el arresto de Gómez Urrutia, quién logró exiliarse en Canadá y desde ahí buscar amparos judiciales y organizar huelgas contra las empresas minero-metalúrgicas, apoyado por varios sindicatos internacionales del sector. (Bensusán y Middlebrook, 2013)

⁶⁸ El caso de Napoleón Gómez Urrutia reúne algunas de las características que ilustran el funcionamiento de las relaciones entre el sindicalismo y el Estado en México. Gómez Urrutia sucedió en la dirección del SNTMMSSRM a su padre, Napoleón Gómez Sada, quien había dirigido el sindicato desde la década de 1960 hasta el año de 2000. Contrariando a los estatutos del sindicato, Gómez Urrutia no había trabajado en minas ni había sido miembro del sindicato minero antes de su elección a la presidencia del sindicato, pero eso no ha sido un impedimento para que la misma autoridad laboral (Secretaría de Trabajo y Previsión Social - STPS) ratificara su elección en el año de 2001. Los procesos para destituir a Gómez Urrutia y sus colaboradores, con claras evidencias de manipulación política, empezaron cuando se hizo evidente que las posturas sindicales chocaban con los intereses del gobierno de Fox y de las empresas mineras. (Bensusán y Middlebrook, 2013, p. 95-97)

Más allá de la pertinencia o no de las denuncias levantadas en contra de la dirigencia sindical, el objetivo del gobierno en ese caso era el de debilitar el sindicato que poseía entonces más de 80.000 miembros afiliados. La clara oposición a la reforma laboral planteada por el gobierno panista y a la precarización del trabajo en las minas explican la campaña en su contra:

su mayor “pecado” fue resistirse a las restrictivas políticas salariales adoptadas por el gobierno federal y las compañías mineras, al organizar numerosas huelgas y paros laborales para presionar a las compañías mineras a que otorgaran mayores salarios en un momento en que estaban obteniendo ganancias enormes por el rápido aumento de los precios de los minerales en el mercado. (Idem, p. 96)

La minería se caracteriza como una actividad fundamental dentro de la cadena productiva del capital. Responsable por ofrecer materias primas baratas a diversos sectores de la industria manufacturera y con eso disminuir el capital constante invertido en las mismas, la minería es una rama donde se verifican pésimas condiciones laborales, con incumplimiento de normas de seguridad de trabajo, subcontratación frecuente y bajos salarios. En el caso de México todo eso es recurrente, como visto en la sección 3.2.3 del presente estudio.

Pasando al caso del SME, en primero lugar hay que destacar que se trata de uno de los sindicatos más antiguos de México, con más de un siglo de historia en que ha logrado mantener su independencia en relación al Estado. En el período neoliberal ha sido un soporte para diversos movimientos sociales y de resistencia a las políticas gubernamentales, constituyendo “la columna vertebral de la Promotora por la Unidad Nacional contra el Neoliberalismo, formada desde 2002 para articular la resistencia a las reformas estructurales del presidente Vicente Fox.” (Cadena-Roa, 2017, p. 155).

En razón de desempeñar ese papel de articulación de las resistencias, el gobierno lanzó una ofensiva implacable en contra esta categoría. Aprovechándose de unas elecciones sindicales en el SME muy reñidas y contestadas judicialmente, en 2009 el gobierno de Calderón publicó un decreto que extinguía la Compañía de Luz y Fuerza del Centro (LyFC), dejando aproximadamente 42.500 trabajadores miembros del SME sin sus puestos de trabajo, a los cuales el gobierno ofreció una indemnización equivalente a 33 meses de salarios para disminuir la resistencia. Sin embargo, 16.500 trabajadores se negaron a aceptar la liquidación y enfrentaron una larga batalla por sus derechos. Pasados tres años del cierre de LyFC, un fallo de la Suprema Corte de Justicia Nacional consideró ilegal la liquidación de los trabajadores (Bensusán y Middlebrook, 2013).

La solución del conflicto se dio durante el sexenio de Peña Nieto, donde el gobierno sacó ventaja. En que pese el hecho de que el pasivo laboral acumulado era 2,7 veces mayor que los activos de la LyFC, el gobierno acordó entregar 15 plantas de generación de energía para que el SME (en asociación con la empresa portuguesa Mota Engil) la explotara por 30 años, pero en cuyo contrato colectivo sólo amparaba a 541 trabajadores. Además, el gobierno entregó una serie de predios y naves industriales para el SME, que buscaría con ello dar trabajo a los demás, sin contrato colectivo y en condiciones precarias. O sea, del pasivo laboral de 80 mil millones de pesos, el gobierno entregó 5 mil millones en propiedades y otros 3 mil 600 millones del parque de generación cedido. El ejemplo de lucha y resistencia del SME logró que mantuviera su registro sindical, aunque a un costo muy elevado. (Almazán, 2016)

Una de las últimas iniciativas del gobierno de Calderón fue la realización de una reforma laboral, que institucionalizó en la LFT la precariedad y la flexibilización que en los hechos ya eran aplicadas en el mercado de trabajo mexicano. En lo que se refiere al sindicalismo, la reforma dejó intocado el poder de los sindicatos corporativos y poco avanzó en lo referente a la democratización de la actividad sindical. Las demandas en ese sentido realizadas desde hace muchos años por los sindicatos independientes fueron ignoradas por los legisladores.

La reforma laboral formaba parte del paquete de reformas estructurales⁶⁹ que fue continuado en el sexenio de Enrique Peña Nieto. En términos generales, hubo poca oposición a la aprobación de dichas reformas, en que pese la magnitud de los cambios que se estaban realizando (Sotelo Valencia, 2016; Cadena-Roa, 2017). Las principales fuerzas sociales y sindicales que se opusieron a esa agenda de forma organizada y con movilizaciones fueron el SME – en que pese la ofensiva en su contra desde años antes – y la Coordinadora Nacional de los Trabajadores de la Educación (CNTE).

Esta última representa una escisión⁷⁰ del corporativo y oficialista Sindicato Nacional de los Trabajadores de la Educación (SNTE), surgida en 1979. La CNTE

⁶⁹ Las reformas son parte del Pacto por México y fueron aprobadas por el Congreso en menos de dos años, para intentar contrarrestar las dificultades de la economía mexicana, y en general estaban dirigidas a beneficiar al capital nacional y extranjero. Las 11 reformas son: la reforma laboral; b) nueva ley de amparo c) reforma de telecomunicaciones y radiodifusión; d) reforma en materia de transparencia; e) reforma educativa; f) reforma hacendaria; g) reforma financiera; h) código nacional de procedimientos penales; i) reforma energética; j) reforma político-electoral; k) reforma en materia de competencia económica. (Sotelo, 2016)

⁷⁰ La CNTE se formó a partir de movimientos regionales de base de maestros de los estados de Chiapas, Tabasco, Guerrero y La Laguna, a los que posteriormente se sumaron los de Oaxaca, Morelos, Hidalgo y Michoacán – todos estados con importante población rural e indígena. Los ejes de su actuación son la democratización tanto del sindicato como de la educación y del país, por lo cual su organización se da a

manifestó su oposición a la reforma educativa por considerarla en realidad como una contrarreforma laboral, administrativa y empresarial, sin ningún carácter pedagógico, impuesta por organismos internacionales como la OCDE, cuyo objetivo es eludir la responsabilidad del Estado y privatizar la educación, además de imponer criterios de evaluación docente que precariza y vuelve inestable el trabajo de los docentes, no respetando su derecho a tener una plaza con ingresos, promoción y permanencia asegurados. (CNTE, 2013)

En su movilización por la derogación de la reforma educativa, la CNTE ha impulsado huelga de maestros en varios estados de la federación. Como parte de sus tácticas de lucha, el movimiento magisterial organizó plantones bloqueando carreteras, puertos y ferrocarriles en varias partes del país, inviabilizando en muchos casos el flujo de los corredores de exportación mexicanos, para lo cual siempre han contado con el apoyo de las poblaciones locales.

En uno de esos plantones, en el poblado de Asunción Nochixtlán del estado de Oaxaca, un operativo conjunto del ejército y las policías estatal y federal enviados por el presidente Peña Nieto realizó un ataque el día 19 de junio de 2016 para desalojar a los docentes y pobladores que les apoyaban. La actuación violenta y sin respetar los protocolos oficiales de las fuerzas policiacas ese día resultaron en 11 personas muertas (entre ellos maestros, estudiantes, campesinos y pobladores) y más de un centenar de heridos. Ese evento se volvió conocido como la Masacre de Nochixtlán. (Sotelo, 2017)

La compilación de esos diferentes eventos – lo del SME, del sindicato minero y de la CNTE – son importantes para ilustrar la forma como el Estado mexicano ha actuado en contra del sindicalismo independiente y con perspectiva clasista. Cuando se observa la disminución del número de paros y huelgas emplazadas los últimos años, se hace fundamental destacar que ello no resulta sólo del cambio de la estructura económica del país y el consecuente debilitamiento de algunas categorías clave. Lo que se quiere destacar aquí es que el Estado y la patronal han lanzado una ofensiva en contra del sindicalismo, buscando someter o eliminar las resistencias a la aplicación de su agenda económica empresarial.

partir de asambleas, que elige sus representantes y voceros. Estos no disfrutaban de privilegios ni de compensación económica para ejercer la actividad sindical, e incluso pasan poco tiempo en el cargo – para evitar la formación de caudillos como en el sindicalismo oficial. Otra característica de la CNTE es la relación estrecha que mantienen los trabajadores de la educación con los padres de familia y las comunidades, lo que los llevó a elaborar y luchar por un proyecto de educación alternativa desde la realidad socioeconómica y cultural de las regiones en que están presentes. (Hernández Navarro, 2016)

4.3.3 Sindicalismo y huelgas en México 1994-2018

Una primera aclaración importante en lo que se refiere a la discusión sobre las huelgas en México es la diferencia entre la huelga y el paro de trabajadores. La primera se refiere a la suspensión colectiva del trabajo por tiempo indeterminado, que debe de obedecer determinados procedimientos para que sea reconocida como legítima por la autoridad laboral. El segundo no existe como tal en la Constitución mexicana (que sólo reconoce la figura del paro patronal⁷¹) o en la LFT que reglamenta su artículo 123, pero es un mecanismo frecuentemente utilizado por los trabajadores para reclamar sus derechos ante la imposibilidad práctica de acceder al derecho de huelga.

Para la discusión desarrollada en ese trabajo, se considera que ambas representan diferentes manifestaciones de un mismo fenómeno: las huelgas de trabajadores que paralizan sus actividades para reivindicar sus intereses y derechos. El hecho de que la ley o la autoridad laboral no consideran los paros como huelgas o no reconozcan su existencia no anula su manifestación, y más bien se configura como una estrategia para minorar la visibilidad de su expresión. Sin embargo, en este apartado optamos por mantener la diferenciación entre huelga y paro para identificar la ocurrencia de una u otra forma en la realidad laboral mexicana.

Lo primero a destacar en lo que refiere al derecho de huelga en México son los procedimientos a ser cumplidos para que esta pueda realizarse, y comprende básicamente dos momentos: 1) el emplazamiento de la huelga y 2) el estallamiento de la huelga. El primero consiste en una prehuelga e inicia con la presentación, por parte del sindicato titular del contrato colectivo, del pliego de peticiones dirigido al patrón y entregue en la Junta de Conciliación y Arbitraje (JCA), por lo menos seis días antes de la fecha señalada para suspender el trabajo; esta Junta está encargada de revisar el expediente y citar el patrón de la demanda, así como de citar ambas partes para la audiencia de conciliación. Si la resolución de la Junta no logra un acuerdo, los trabajadores pueden suspender el trabajo y estallar la huelga, respetando el número indispensable de trabajadores que deben continuar laborando fijado por resolución de la JCA. Después de iniciada la huelga, los patronos pueden solicitar a la JCA la declaración de inexistencia o ilegalidad de la misma;

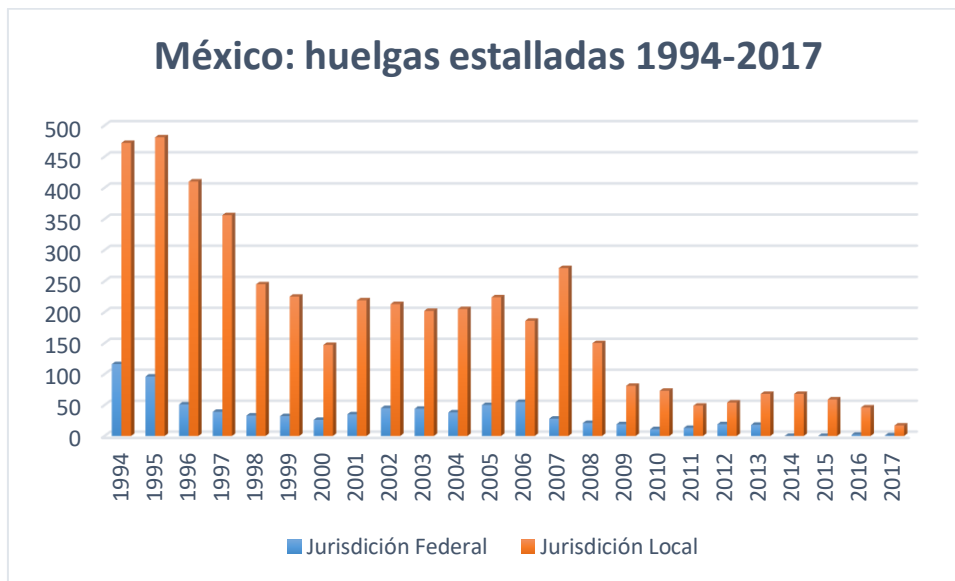
⁷¹ La figura jurídica del paro aparece en la CPEUM en el artículo 123 en dos capítulos: “XVII. Las leyes reconocerán como un derecho de los obreros y de los patronos, las huelgas y los paros.”; y “XIX. Los paros serán lícitos únicamente cuando el exceso de producción haga necesario suspender el trabajo para mantener los precios en un límite costeable, previa aprobación de los tribunales laborales.” (CPEUM, 2017, p. 130). La definición de paro equivale en esa formulación a la noción de *lock-out*, cuando los patronos deciden paralizar las actividades para hacer presión sobre los trabajadores o en contra del gobierno.

si la Junta declara que la huelga es ilícita, se darán por terminadas las relaciones laborales de los huelguistas. (Ley Federal del Trabajo, 2015)

De la revisión del procedimiento de huelga salta a la vista la cantidad de dispositivos que dificultan que un colectivo de trabajadores pueda ejercer su derecho a la huelga. En primero lugar, porque se exige que el sindicato titular del contrato formalice la demanda, siendo que estas entidades muchas veces son charras o blancas, y no raras veces los trabajadores desconocen sus representantes. En segundo lugar, que sea la JCA (vinculada al poder Ejecutivo) la responsable por valorar si los requisitos fueron cumplidos y también la existencia o licitud de la huelga, le da a esa autoridad laboral un enorme poder de decisión. Es difícil creer que las JCA tendrían una postura imparcial ante los conflictos, sobre todo en períodos donde la política de gobierno es pro empresarial y de combate al sindicalismo.

Seguramente ese entramado institucional es un factor importante para explicar la disminución del número de huelgas en las últimas décadas, como se puede observar en la siguiente gráfica. Los datos reunidos son de jurisdicción federal (reunidos por Secretaria del Trabajo y Protección Social - STPS) y local (INEGI). En ambos se verifica una disminución del número de huelgas estalladas, pero en el caso de los primeros, el dato apunta la casi inexistencia de huelgas en los años recientes: ninguna en 2014 y 2015, dos en 2016 y sólo una en 2017. Estos números llevaron al entonces Secretario del Trabajo Alfonso Navarrete Prida afirmar en una sesión de la OIT que en México prevalece un ambiente de “paz laboral” y de diálogo tripartito, responsable por hacer con que el país alcanzara 32 meses sin ninguna huelga de jurisdicción federal. (Secretaria del Trabajo y Previsión Social, 2016).

Gráfica 9 - México: huelgas estalladas 1994-2017



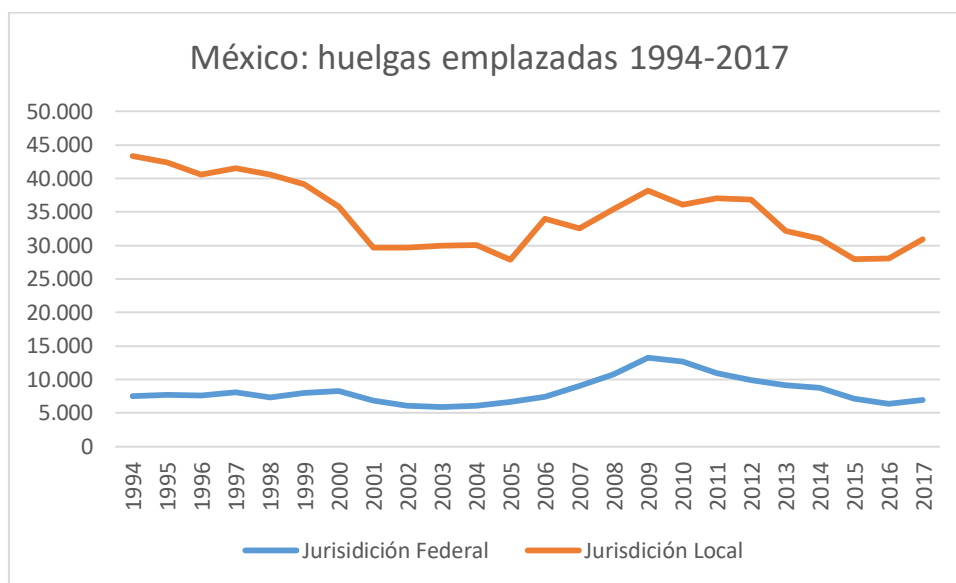
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la STPS y del INEGI.

Una mirada un poco más detallada de la curva de los indicadores nos puede dar algunas pistas de las razones por las cuales ha disminuido el número de huelgas en México. El primero momento de caída en la década de 1990 puede estar relacionado con la reconversión industrial y reestructuración productiva en curso en ese período, como discutido en la sesión anterior. A la par, la represión al sindicalismo promovida por el gobierno de Salinas de Gortari también es un elemento importante a ser considerado.

Los sindicatos iniciaron la década de 2000 bastante debilitados y alineados con el modelo neoliberal (Rubio, 2017). Sin embargo, el número de huelgas se estabiliza e incluso se verifica un pequeño repunte entre 2005-07 en un contexto de desaceleración de la economía mexicana. En la segunda mitad de la década se verifica nueva rebaja del número de huelgas, para lo cual han contribuido tanto la crisis mundial de 2007-08 que afectó de manera importante la dinámica económica mexicana como la política de represión sindical aplicada en el sexenio del Presidente Felipe Calderón, sobre todo en lo que se refiere a los sindicatos independientes.

Dejando a un lado el número de huelgas y tomando como referencia la estadística referente al número de huelgas emplazadas, la aludida “paz laboral” identificada por el secretario no parece confirmarse. Eso porque el número de emplazamientos a huelga se mantiene más o menos constante a lo largo de las últimas dos décadas, como se puede verificar en la Gráfica 10.

Gráfica 10 - México: huelgas emplazadas 1994-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la STPS y del INEGI.

A nivel de la jurisdicción federal, el número de emplazamiento a huelgas no ha variado mucho entre 1994 (7.490 ocurrencias) y 2017 (cuando alcanzó 6.977 casos), con una pequeña baja en la primera mitad de los años 2000 y un repunte con la crisis a partir de 2007. En el ámbito local, aunque haya presentado una oscilación mayor, con una disminución a fines de la década de 1990, el número de emplazamientos se mantiene estable, presentando ligeras variaciones en los mismos momentos coyunturales que lo verificado a nivel federal.

Ante estas evidencias, una pregunta importante a ser aclarada es ¿qué factores explican la disminución del número de huelgas estalladas si las demandas de los trabajadores (huelgas emplazadas) se mantienen durante el período? La respuesta no es sencilla, pero desde el punto de vista planteado en el presente trabajo, un elemento importante a ser destacado es la mayor fragmentación de la clase obrera resultante de la reestructuración productiva, que dificulta la organización sindical y el poder de paralización de los colectivos obreros. Parece evidente que uno de los objetivos de esta reconfiguración del capitalismo en las últimas décadas es dirimir la resistencia obrera y eliminar los tiempos perdidos en paros de los trabajadores. El incremento técnico y las nuevas formas de organización del trabajo buscan optimizar cada segundo de la cadena productiva, disminuyendo el tiempo muerto y aumentando las ganancias obtenidas. La reducción del número de huelgas también es clave para este fin. En México, la reducción

del número de días perdidos en razón de las huelgas de jurisdicción federal (no se dispone de esa información para las jurisdicciones locales) es notable. La suma de días perdidos por todos los trabajadores en las 116 huelgas en 1994 fue de más 56 mil jornadas, al paso que en 2017 fue de apenas 93 días no laborados.

Gráfica 11 - México: días no laborados por huelgas 1994-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la STPS.

* Referente a las huelgas de jurisdicción federal.

Como destacado anteriormente, estos datos son referentes a las huelgas estalladas y específicamente en la Gráfica 11, sólo de jurisdicción federal. Por lo tanto, habría que incluir también los días parados en huelgas de jurisdicción local y los paros realizados por trabajadores, que posiblemente aumentarían el montante final de días perdidos. Sin embargo, ante la ausencia de dicha información, podemos fijarnos en la curva del indicador, de por sí ilustrativa del proceso de debilitamiento de la acción sindical en los últimos años.

Parece evidente que para ese resultado han contribuido significativamente las políticas del Estado mexicano de control del sindicalismo, ya sean a través del manejo del procedimiento para la realización de huelgas en las JCA, ya sea por la represión a los sectores disidentes del sindicalismo.

Pasando a la observación de la variable densidad sindical, resulta que las últimas décadas se verificó una disminución importante del número relativo de trabajadores asociados, como se puede verificar en la Tabla 5. La proporción de trabajadores

sindicalizados está calculada en relación a la Población Económicamente Activa (PEA). Del análisis de estos datos, se puede constatar que la densidad sindical en México al inicio de la serie ya era considerablemente baja – en torno a los 10% – en que pese los limitantes metodológicos para la determinación del indicador⁷².

La disminución de 20% de la tasa de sindicalización entre 1994 y 2017 (de 10,3% para 8,3%) es indicativa de las dificultades y de los obstáculos colocados a las agremiaciones obreras. Otra observación es que la inclusión del 18,6 millones de nuevos trabajadores en la PEA durante el período no fue acompañada por un crecimiento de igual magnitud del número de sindicalizados, que agregaron sólo 818 mil trabajadores más en el mismo intervalo. Si nos fijamos en los datos posteriores a 2007, resulta que hubo una reducción también en número absoluto de trabajadores sindicalizados (400 mil personas menos) en un período en que fueron acrecentados más de 8 millones de personas a la PEA.

Tabla 5 - México: densidad sindical 1994-2017

México: Sindicalización en relación a la PEA (1994-2017)						
Año	1994	1996	1998	2000	2002	2005
PEA (miles de personas)	35.037	34.759	40.114	41.026	41,983	43,099
Trabajadores sindicalizados (miles de personas)	3.632	3.151	3.713	4.025	4,199	4,489
% PEA	10.3%	9.1%	9.3%	9.8%	10%	10,4%

⁷² La tasa de sindicalización para México está calculada en relación al total de la Población Económicamente Activa (PEA). Ambas variables – sindicalización y PEA – son levantadas por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) a partir de 2005 y antes por la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), a través de muestras probabilísticas, y realizadas por el INEGI. Debido a las limitaciones de los datos disponibles para la construcción de la serie histórica para el período que nos interesa, sobre todo en lo referente al primer momento del período (1994-2002), optamos por calcular la densidad sindical en relación a la PEA. Una mensuración más realista del problema sería la realización del cálculo tomando por base la población ocupada, una vez que la PEA reúne todo el contingente de la población apta para trabajar, pero que no necesariamente está trabajando en el momento de la encuesta. Así, por ejemplo, una persona hace parte de la PEA pero que no está trabajando no tendría que estar en el cálculo de los sindicalizados. Ese método termina por reducir aún más la tasa de sindicalización, pero es igualmente una manera fiable para observar las tendencias relacionadas a la temática.

Año	2007	2010	2013	2015	2016	2017
PEA (miles de personas)	45,569	48,069	50,847	52,007	52,918	53,681
Trabajadores sindicalizados (miles de personas)	4,827	4,375	4,499	4,428	4,410	4,450
% PEA	10,6%	9,1%	8,8%	8,5%	8,3%	8,3%

Fuente: Los datos del período de 1994 a 2002 fueron recogidos de De la Garza (2010). Los datos a partir del año de 2005 fueron extraídos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del INEGI (varios años). Elaboración propia.

La disminución de la actividad sindical, que salta a la vista de la simple observación de los datos cuantitativos presentados, puede ser aún más evidente si se profundiza en el análisis cualitativo para saber qué tipos de sindicatos y prácticas están por detrás de estos números. De la Cueva y Aguilar (2012) nos dan algunas pistas de otros factores – además de la reducción la densidad sindical – que contribuyen al retroceso del sindicalismo. En primer lugar está la expansión de los Contratos Colectivos de Protección Patronal (CCPP)⁷³, cuyo número exacto es difícil apurar pero que según ellos abarca la mayoría de los trabajadores “sindicalizados”. Un segundo elemento es el impulso a los sindicatos “blancos” a partir del gobierno de Vicente Fox, responsable por afiliar más de 1 millón de trabajadores a estas entidades durante los sexenios panistas. Un tercer factor es la fragmentación de la representación sindical. A veces dentro de una misma empresa pueden estar presentes varios sindicatos que representan diferentes contratos colectivos. Sólo en la Junta Federal están registrados más de 15 mil sindicatos de trabajadores (aparte de los registrados en las 32 juntas locales) y más de dos docenas de centrales sindicales. La conclusión, según los autores, es que

La gran mayoría de trabajadores mexicanos no está organizado en tanto tales, son millones los que están esperando alguna forma de organización que defienda sus intereses como trabajadores. Es decir que en México ha habido un retroceso impresionante en lo que internacionalmente se mide como representatividad o densidad sindical, es decir, lo que realmente representa entre los trabajadores y en la sociedad el sindicalismo. Además, hay sectores claves de la economía en los que predomina aún más desproporcionadamente la simulación o de plano la ausencia de organización y contratación colectivas. No es sólo un problema numérico. En esas condiciones, la capacidad y la fuerza de los sindicatos para presionar o negociar es raquítica. (De la Cueva y Aguilar, 2014, p. 6).

⁷³ Ver nota n° 54.

Resulta de todo eso que, en un escenario de aumento de la flexibilidad, de la precarización de las condiciones de trabajo y de rebaja salarial, los trabajadores mexicanos han enfrentado enormes dificultades para reaccionar a esta ofensiva del capital. Un mecanismo utilizado para resistir a estos ataques ha sido el paro de labores, sobre todo a nivel de las empresas. En que pese el hecho de ser una práctica ilegal desde el punto de vista de la ley, ha sido un mecanismo recurrente de sectores importantes de los trabajadores de la industria automotriz, autopartes, maquiladoras y servicios. La inexistencia de series de datos que reúne estas experiencias dificulta una valoración más precisa de la magnitud que eso alcanza, pero seguramente es un indicador importante de las salidas encontradas por los trabajadores ante las trabas a su derecho de huelga, impuestas por patronos, por el Estado y por veces por el mismo sindicalismo.

Síntesis de la sección

En este apartado, que trató de la acción sindical en México durante el período de nuestra investigación, quedaron evidentes las dificultades de los trabajadores mexicanos para reaccionar ante la ofensiva del capital. La información disponible sobre la densidad sindical confirma la disminución de los contingentes obreros que cuentan con representación, aparte del problema que representa la representación que es sólo formal debido a la actuación de las entidades sindicales.

Otro punto a destacar es la disminución del número de huelgas estalladas en México en el período analizado. Las trabas burocráticas e institucionales para que los trabajadores puedan cruzar los brazos se han mostrado muy efectivas para reducir el número de huelgas y de días perdidos en México. Hay que aclarar, sin embargo, lo limitado de las informaciones acerca de las huelgas, una vez que no encontramos una serie estadística que reúne los paros laborales realizados por trabajadores. Una hipótesis que levantamos es que, ante la dificultad de realizar huelgas en los términos de la ley, el descontento obrero puede manifestarse a través de paros puntuales para reivindicar demandas específicas de cada lugar de trabajo. La inexistencia de una compilación de esa información dificulta la valoración de la importancia de tales movimientos.

También destacamos la ofensiva realizada por la patronal y por Estado en contra del sindicalismo en las últimas décadas, utilizándose de varios mecanismos represivos

para eliminar los sindicatos más combativos – e incluso con la desaparición de las empresas para quitar el problema desde la raíz – para debilitar las resistencias. Se verificó en el período, una disminución del sindicalismo independiente, un mayor control de los sindicatos corporativos y un estímulo a los sindicatos “blancos” que promueven una representación “fantasma” y firman contratos de protección patronal en contra de los intereses de los “representados.

Capítulo 5 – El patrón de reproducción del capital en Brasil (1994-2018)

En el presente capítulo, presentamos un breve análisis acerca del patrón de reproducción del capital que pasó a vigorar en Brasil a partir de la década de 1990. Seguimos aquí las huellas de los estudios de Osorio (2004), Sotelo (2014) y otros investigadores, quienes han sostenido la hipótesis de que el nuevo patrón de reproducción en economías dependientes como Brasil está fundamentado en la especialización productiva. La producción se concentraría en aquellos productos en que se posee “ventajas comparativas”, y de acuerdo a la demanda del mercado mundial y de sus principales socios comerciales.

En la primera parte del capítulo serán revisados tres aspectos que están en la base de la edificación de este nuevo patrón: el agotamiento de la estrategia de desarrollo industrial de sustitución de importaciones; la apertura de la economía brasileña que inició a partir del gobierno de Fernando Collor (1990-1992), y se consolidó con el Plan Real y con el gobierno de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) y fue mantenida por los gobiernos petistas; además, se hará un breve recuento de la evolución de las políticas económicas aplicadas durante esta etapa, destacando la predominancia del monetarismo en el período y también los intentos de matizarlo con el experimento llamado neodesarrollismo.

La segunda parte del capítulo destaca la nueva configuración de la economía brasileña bajo el nuevo patrón, enfocando la reestructuración verificada por los sectores que lideran la lista de exportaciones brasileñas al mercado mundial. Por esa razón, se presenta un levantamiento de la relación capital-trabajo en cuatro sectores de la economía que pueden ser considerados los ejes principales del nuevo patrón: petróleo, minería, agronegocio (carnes y soja) e industria automotriz.

5.1 Crisis y nueva inserción internacional de la economía brasileña

En la presente sección se hará un breve recuento de los determinantes fundamentales que llevaron al agotamiento del patrón industrial de sustitución de importaciones, creando el escenario para que la ofensiva del capital llevara a una transición en dirección a un nuevo ordenamiento de la economía brasileña, concentrando

y centralizando el capital, redefiniendo los ejes prioritarios de la producción brasileña y su posición en la nueva división internacional del trabajo. Además de observar estas tendencias económicas, se buscara evidenciar la forma bajo la cual el Estado instrumentaliza esta transición, identificando los momentos clave en que las políticas económicas reflejaron estos intereses.

5.1.1 El agotamiento del patrón industrial

El patrón de reproducción industrial con sustitución de importaciones vigoró en Brasil por más de cuatro décadas, generando transformaciones importantes en la estructura económica del país. De una participación poco significativa en el comienzo del siglo, el sector industrial pasó a ser responsable por más de la tercera parte del PIB brasileño en la década de 1980. Más allá del resultado estrictamente económico, esta dinámica impulsó transformaciones importantes en el conjunto de la sociedad brasileña, que incluyen una nueva estructura demográfica, un proceso de creciente urbanización, el ensanchamiento de la clase obrera, además de los cambios sociales y políticos derivados.

No obstante, el patrón industrial alcanzó limitantes estructurales a partir de la década de 1980. Entre los factores que explican su agotamiento están el atraso de las industrias locales, la falta de divisas para modernizar el sector bajo importación de maquinaria, la crisis fiscal enfrentada por un Estado endeudado – acentuada por la incapacidad del sector privado en financiar la inversión –, la necesidad de buscar nuevos mercados para la producción local, entre otros. La presión por un viraje en la organización económica también tenía elementos externos poderosos, como el aumento de los precios del petróleo y de las tasas de interés, elevando todavía más la deuda externa brasileña.⁷⁴

Los años 80 se volvieron conocidos en los países latinoamericanos como la “década perdida”, debido al débil desempeño económico y el cuadro de crisis profunda y persistente enfrentado por las principales economías de la región. De acuerdo con Belluzzo y Almeida (2002), en comparación con los períodos anteriores, los resultados económicos en Brasil fueron decepcionantes: las tasas promedio de crecimiento de PIB fueron muy inferiores a los decenios anteriores, las tasas de inflación alcanzaron niveles records con una tendencia permanente de agravarse, los déficits comerciales y de cuentas corrientes también llegaron a niveles no verificados en el período pos guerra, obligando

⁷⁴ Una consideración un poco más detallada acerca de la evolución del patrón de reproducción industrial con sustitución de importaciones en Brasil se encuentra en la sección 2.2.3 del presente trabajo.

el país a aplicar políticas de ajuste y contener el gasto público y controlar las importaciones.

Las estrategias de administración monetaria adoptadas en Brasil para enfrentar esa grave situación, a lo largo de la década de 1980, lograron evitar la explosión inmediata de la hiperinflación o la ocurrencia de una crisis de liquidación de activos. Pero eso fue hecho mediante una monumental socialización de los perjuicios y, además, de un amplio proceso de socialización de los riesgos. (Belluzzo y Almeida, 2002, p. 18, traducción nuestra)

Si por un lado la estrategia de indexar la moneda brasileña al dólar tuvo cierto éxito en controlar la escalada inflacionaria para que no llegara a una hiperinflación – lo que iba a ocurrir en el inicio de la década de 1990 –, por otro lado representó una renuncia del Estado en utilizar sus políticas monetaria, cambiaria y fiscal como instrumento de desarrollo, dando paso a la entrada de capitales especulativos. La defensa del valor externo de la moneda se tornaba parte central de la política económica, a lo cual todos los demás intereses deberían subordinarse. (Ídem, p. 22)

En ese contexto, diversas medidas neoliberales pasaron a ser implementadas de manera gradual a partir del final de la década de 1980. De acuerdo con Saad Filho y Morais (2018), todavía durante el gobierno de José Sarney (1985-1989) fueron relajados los controles sobre el tipo de cambio y sobre los flujos internacionales de capital, además de dar inicio a un proceso de liberalización de las importaciones, a través del recorte gradual de las barreras tarifarias.

La transición para el neoliberalismo, aún de acuerdo con los autores, fue validada políticamente en las elecciones presidenciales de 1989, cuando el candidato Fernando Collor ganó la contienda contra Lula por un reducido margen de diferencia. Collor aplicó una agenda que desarticuló la industrialización por sustitución de importaciones institucional e ideológicamente, cerrando agencias gubernamentales de fomento y despidiendo miles de funcionarios públicos, además de adoptar políticas monetarias para contener la inflación, atraer capital externo y generar excedentes para exportación. (Ídem, p. 102)

Las administraciones de Collor e Itamar Franco – Presidente y Vicepresidente, respectivamente, el segundo quedó como titular tras su *impeachment* del primero en 1992 – impulsaron cambios constitucionales importantes en dirección a la apertura de la economía:

El artículo 171 [de la Constitución Federal de 1988] fue revocado, eliminando la distinción entre empresas brasileñas y extranjeras. El ítem IX del artículo 170 fue modificado, permitiendo a empresas extranjeras explorar el subsuelo. El artículo 178 fue

alterado para eliminar el monopolio estatal de transporte en rutas costeras. El inciso IX del artículo 21 fue alterado para abolir el monopolio estatal de las telecomunicaciones. El párrafo 1º del artículo 177 fue reformulado para relajar el monopolio estatal de la explotación de petróleo, y el artículo 192 fue modificado para reducir el control estatal en la seguridad social. Las reformas constitucionales también llevaron adelante el programa de privatización introducido por la dictadura en reacción a la crisis internacional de la deuda y abrieron espacio para la flexibilización del mercado laboral. (Saad Filho y Morais, 2018, p. 102).

Estas alteraciones ya indicaban el rumbo de la reconfiguración económica, dando paso a la transición hacia un nuevo patrón de reproducción, que tomaría forma con el gobierno siguiente, de Fernando Henrique Cardoso (FHC). El Plan Real fue el pilar de esta transición, institucionalizando y consolidando los términos del neoliberalismo y de la nueva estrategia de acumulación.

5.1.2 El Plan Real y la consolidación del neoliberalismo en Brasil

En la década de 1980 el neoliberalismo fue aplicado en diversos países del centro y de la periferia del capitalismo, después de su primera experiencia en Chile iniciada con el golpe de Estado de 1973. En que pese el contenido del proyecto a ser implementado ser parecido, las estrategias, los tiempos y las dinámicas que su aplicación adopta en cada caso son distintas. Los choques externos o las crisis económicas suelen configurar el entorno propicio para desatar la ofensiva neoliberal.

En el caso brasileño, no obstante, la crisis económica que se verifica en la década de 1980 no fue suficiente para concretar dicho proceso. En que pese los malos resultados económicos, la coyuntura política del país estaba en ebullición con grandes movilizaciones sociales, donde el llamado “nuevo sindicalismo” tuvo gran protagonismo, presionando por el fin de la dictadura militar y para acabar con la represión salarial que vigoró durante los gobiernos castrenses. En que pese los límites de la transición pactada hacia la democracia, controlada y tutelada por los militares, fue un período en que hubo concesiones y se consolidaron términos favorables en diversas políticas públicas, que se plasmaron en los términos de la Constitución Federal de 1988, que se volvió conocida como la “Constitución Ciudadana”.

Posiblemente eso explique en parte la relativa demora para que tuviera inicio la aplicación de políticas de orientación claramente neoliberal en Brasil, en que pese las primeras medidas en esta dirección aplicadas ya en el gobierno de Sarney, como destacado en la sección anterior. La transición para la década de 1990, con la llegada de un presidente por el voto popular, y además con el discurso de Collor centrado en criticar la corrupción estatal representaron el momento oportuno para el viraje esperado. Sin embargo, a las considerables resistencias que una transición de esa magnitud implicaba, Collor sumó una gran cuota de ineptitud para gobernar y una gran capacidad para meterse en escándalos de corrupción que lo derrumbaron.

El gobierno de Itamar Franco, además de poseer un carácter transitorio, representó la llegada del PMDB a la presidencia. Este partido, que en la dictadura fue la oposición permitida por los militares, traía en sus filas importantes grupos alineados a la política estatista, además de sectores nacionalistas, representantes de corporaciones, entre otros. Además, el momento era de recrudecimiento de la crisis económica, con la hiperinflación como problema más inmediato – y casi crónico – por resolver. El de Itamar Franco quedó en la historia como el gobierno que lanzó el Plan Real.

En otro momento planteamos que el Plan Real, lanzado para estabilizar los precios durante el período de hiperinflación, representó mucho más que un mecanismo para contener el aumento inflacionario, pues su éxito estaba asociado a la adopción de una serie de otras medidas que hacían parte del paquete neoliberal. Sostenemos que lo que operó el plan fue vincular la estabilidad de precios a la manutención de una política económica monetarista. (Perondi, 2014)

En un contexto de crisis inflacionaria, las directrices económicas neoliberales fueron presentadas como solución para acabar con la incertidumbre e inseguridad que amenazaba las ganancias de los empresarios y los rendimientos de los trabajadores. Eso empezó antes del Plan Real, pero con ello dicha estrategia logró el éxito político que necesitaba para consolidarse, y transformarse en política económica institucionalizada, permaneciendo como elemento prácticamente intocable de la agenda de gobierno desde entonces. El Plan Real representa la instrumentalización del proyecto político neoliberal y, como veremos, es una parte fundamental del mismo.

El Plan fue lanzado oficialmente en 1º de julio de 1994, aunque algunas de las medidas que le componían fueron anunciadas en noviembre del año anterior. Fue recibido con desconfianza por el conjunto de la población, una vez que prometía eliminar la

inflación, y esta promesa había sido repetida tantas veces que ya estaba en descrédito, e incluso miembros del gobierno tenían poca confianza en sus posibilidades de éxito.

Por ocasión de la presentación del Plan, el entonces Presidente Itamar Franco declaró su confianza en el éxito de la iniciativa, afirmando que se trataba de una conquista de todo el pueblo brasileño, en especial de los trabajadores más pobres, las víctimas más vulnerables de la inflación. El discurso de Itamar destacaba la amplitud temporal del plan y presentaba la moneda que sería estable lo suficiente para la promoción del esperado crecimiento económico de la nación, y con eso rebatía las críticas a respecto de su supuesto carácter electorero (la elección presidencial ocurriría en setiembre del mismo año).

La desconfianza en torno del suceso del combate a la inflación se justificaba por la presencia constante de esta variable en el cotidiano del país hacia mediados de la década de 1980. Asociada a los bajos índices de crecimiento de la economía en el período, la inflación se transformó en “hiperinflación” entre 1990-94, llegando a promedios anuales de 764% en este intervalo (Filgueiras, 2000). Alcanzó índices tan significativos que se tornó el gran enemigo de los brasileños, tanto de trabajadores como de parte de los empresarios, y también de los gobernantes, cuyo éxito político dependía enormemente de la difícil relación con el aumento de precios. En una especie de círculo vicioso, la precaria situación fiscal impulsaba el gobierno a imprimir moneda para pagar sus cuentas, mientras sabía que eso inducía los empresarios a remarcar los precios, y en la otra punta, los trabajadores veían su salario perder poder de compra en un corto plazo y exigían su reposición.

La población, al mismo tiempo que manifestaba su descontento con la situación, desarrollaba estrategias de defensa, porque la impresión que se tenía en aquel momento es que se trataba de un problema crónico, que nadie iba resolver. Dejar el dinero en la libreta de ahorro implicaba en pérdidas ciertas y el salario, luego de recibido, era utilizado para pagar las cuentas antes que su valor nominal resultara insuficiente para ello. El aumento generalizado de los precios de las mercancías y la disminución del poder adquisitivo de los salarios se tornaron elementos cotidianos de los brasileños y en el momento álgido del período inflacionario la subida de precios ocurría diariamente. En los supermercados, los empleados alternaban las tareas de remarcar los precios y reponer los productos en las estanterías vacías. La disminución del poder de adquisitivo de los salarios generaba muchas huelgas y paros laborales.

El combate a la inflación tuvo muchos capítulos, con la elaboración de diversos planes económicos y medidas de contención, creados por distintos gobernantes y que

involucraran un gran número de equipos ministeriales y economistas. En total, solamente después del fin de la dictadura civil-militar, la “familia” de planes de estabilización contabiliza siete diferentes tentativas y, aunque los primeros lograran algún impacto de corto plazo – o servirían como referencia a los posteriores sobre cuales medidas deberían ser adoptadas y cuales no – es consenso que fue el Plan Real que logró efectivamente controlar la tasa de inflación.

La abrupta reducción de la inflación verificada entre 1994 e 1995 – cuando el índice bajó de 916% para 22% al año – fue bien recibida por el conjunto de la población. Por primera vez en un largo período, las clases menos favorecidas pasaron a disfrutar de alguna seguridad monetaria, que les permitía planear los gastos familiares, abriendo la posibilidad de efectuar compras a crédito con plazos más largos y cuando posible ahorrar una parte del salario, confiando que no perdería tanto su valor y no iba ser confiscado por el gobierno. Es necesario destacar la importancia de tales cambios para la creación de un entorno favorable a una perspectiva optimista acerca de los rumbos del país. Eso refleja un momento en que, después de un largo período dictatorial y un proceso de apertura democrática muy limitado – además de los diversos casos de manipulación de elecciones y corrupción en el gobierno – la población sintió alguna confianza en las medidas adoptadas por los gobernantes. Tanto es verdad que el legado del Plan Real se tornó un activo político muy importante, determinante para que Fernando Henrique Cardoso (FHC), el Ministro de Hacienda que coordinó su implementación, tuviera éxito en primera vuelta de la contienda presidencial poco meses después del lanzamiento oficial de la nueva moneda.

La estabilidad alcanzada con el Real también pasó a ocupar una posición central en la agenda política en los años posteriores. Más que eso: el control inflacionario se tornó variable intocable en el conjunto de la política económica del país. Si no hay discrepancia en apuntar al Plan Real el estancamiento del proceso inflacionario, existe, por otro lado, un gran debate en torno de las demás consecuencias causadas por los ajustes adoptados con su aplicación.

Las mejores condiciones de la actividad económica representaron un punto de ruptura importante, en un momento en que el conjunto de las clases sociales reivindicaba – cada cual con sus intereses – cambios profundos, como consecuencia de la condición precaria resultante de la “década perdida”, y además había una presión por las transformaciones en proceso del sistema capitalista que exigía adecuaciones importantes para la inserción internacional de la economía brasileña. Los economistas que

participaron de la formulación del Plan Real tenían claro que lo que estaban haciendo era un profundo reordenamiento social:

El impacto del Plan Real sobre el proceso electoral, el más visible de estos efectos, tal vez haya sido sólo la superficie. [...] no podrían haber mejores condiciones para firmarse la estabilidad económica como un valor fundamental y para transformarse el recientemente descubierto rechazo social hacia la inflación, y a todo lo que ella representa, en un efectivo impulso político renovador y en frenos institucionales al resurgimiento de la inflación. Para tal, el Plan Real necesita tornarse más que un simple plan de combate a la inflación fundado en la buena técnica económica, sino más bien en una clave para un proyecto mucho más ambicioso de renovación de las reglas e instituciones que regulan una economía en continua y acelerada transformación. Reformas son necesarias – como todos lo saben – para avanzar en esta dirección, y el reto de profundizarlas será enfrentado con coraje, determinación y sobre todo paciencia. (Franco, 1995, p. 77, traducción nuestra.)

El proyecto más ambicioso que describe el economista se refiere a la estrategia de desarrollo adoptada en la mayoría de los países periféricos a lo largo de los años 80 y 90, orientada por el llamado Consenso de Washington. Consistía en una serie de recomendaciones/imposiciones elaboradas por las principales instituciones financieras imperialistas (FMI, Banco Mundial), que indicaba la realización de ajustes macroeconómicos por los países “en desarrollo” para la promoción de su integración a las nuevas condiciones del mercado, superando las dificultades que enfrentaban.

El esquema teórico de la estrategia de estabilización encuentra respaldo no sólo en la “buena técnica” de los economistas, sino también parece estar de acuerdo con las formulaciones sociológicas que el Presidente FHC formuló cuando se dedicaba a estudiar las posibilidades de desarrollo de los países dependientes. En aquél momento, él creía que los países latinoamericanos, en que pese la dependencia y las limitaciones estructurales que ésta les imponía, tenían condiciones de promover el desarrollo capitalista, desde que supieran aprovechar las nuevas ventanas de oportunidades que se les abrirían. El camino a ser seguido consistía en la internacionalización de las economías de América Latina, a través del modelo *interdependiente o de industrialización-asociada*, donde la burguesía nacional y el Estado tendrían que entregar sectores económicos estratégicos al capital extranjero, aceptando su condición subordinada y especializándose en la producción de bienes primarios y productos industrializados de bajo valor agregado⁷⁵.

75 El concepto de interdependencia o capitalismo-asociado niega cualquier posibilidad de ruptura y muestra gran conformismo con la inevitabilidad de este proceso de integración, además de un gran optimismo acerca de sus consecuencias: “Con esta nueva modalidad de desarrollo, se reorganizan la estructura misma del sistema productivo y el carácter del Estado y de la sociedad, que expresan la relación de fuerza entre los grupos y las clases sociales, dando paso al sistema capitalista industrial tal y como este puede desarrollarse en los países latinoamericanos: en la periferia del mercado mundial y al mismo tiempo integrado en ello.” (Cardoso y Faletto, 1984, p. 115, traducción nuestra).

El hecho es que el plan elaborado por el equipo de FHC se constituyó como la novedad importante del período. Según la economista Maria da Conceição Tavares (1997), en que pese la intención de apertura comercial del Presidente Collor, fue con el Plan Real que este proceso se concretizó. Pero, dice ella, la liberalización de la economía brasileña, en los términos en que fue realizada, se transformó en una trampa. En que pese la euforia inicial que proporcionó, le siguió una resaca del “ensillado financiero” y de desequilibrios macroeconómicos que impiden el crecimiento: expansión indiscriminada del endeudamiento público, restricciones a la demanda, aumento del desempleo y precarización de las relaciones de trabajo, deterioro de la industria local, desmonte del aparato estatal. Estos elementos fueron introducidos a partir de la acción del gobierno de FHC y son consecuencia de la política macroeconómica inaugurada por el Plan Real, y configuró lo que la autora describió como una “agenda negativa” para el país.

La observación de la incompatibilidad entre las promesas de desarrollo reafirmadas y la imposibilidad de hacerlo se tornaron más evidentes luego que las mejoras iniciales se diluyeron. El modelo que aseguró estabilidad a la moneda se tornó prisionero de sí mismo, cómo fue destacado por intelectuales y representantes de sectores productivos del empresariado nacional, descontentes con la caída de las exportaciones provocada por la sobrevaluación cambial, así como por la dificultad de competir en el mercado con productos oriundos de otros países, más baratos debido a mayor productividad de sus economías. Pero los tiempos ya no eran los mismos, y la década 1990 trajo nuevas demandas para la inserción del país en el régimen internacional, y estas provocaron inevitablemente choques entre los distintos sectores de la burguesía en el poder, del cual los más poderosos salieron fortalecidos.

Es posiblemente en este ámbito que se encuentra el papel políticamente estructural del Plan Real: la reconfiguración de las relaciones entre las clases y de las relaciones de poder en la sociedad, de manera a ponerlas en acuerdo con las nuevas condiciones de la acumulación del capitalismo mundial, bajo la perspectiva neoliberal. Con el gobierno FHC el neoliberalismo fue elevado a condición de política oficial de Estado, atestada por los términos adscritos por el Plan Real. El modelo desarrollista de sustitución de las importaciones, que había permitido la modernización económica brasileña fue superado, relegando a un espacio secundario sus defensores. La sustentación política de esta transición fue asegurada por el apoyo de amplios sectores de las clases sociales a la reforma económica que detuvo la inflación, y comprendía desde trabajadores de bajos ingresos hasta sectores medios y pequeños empresarios que no fueron muy afectados por

la apertura comercial, además obviamente de los sectores asociados al gran capital financiero (bancos, fondos de pensión, grandes corporaciones con potencial de inserción internacional).

En un corto período de tiempo el complejo círculo de poder económico y político fue sacudido por un cambio profundo, donde algunos de los antiguos protagonistas fueron dislocados del escenario y se abrió un nuevo campo de oportunidades para aquellos que comprendieron cuales serían los condicionantes del nuevo período. Los más atentos percibieron que estaba en marcha un gran proceso de transferencia de capital, tanto del Estado para la iniciativa privada, como de las pequeñas y medianas empresas nacionales para los grandes grupos económicos nacionales y extranjeros, así como la transferencia de fondos de la clase trabajadora hacia la clase burguesa.

Así como se verificaba en otros países latinoamericanos, o en las naciones del antiguo bloque soviético, había una gran suma de capital excedente migrando de los países centrales para ser invertida en mercados no explotados o que no habían agotado su potencial de mercantilización y valorización. Dicho movimiento no podría ocurrir sin la participación de las élites políticas locales, que tuvieron un papel importante en la creación del entorno propicio para el despliegue de dicha tendencia, y que fueron bien recompensadas en los negocios que entonces se desarrollaron. Los hechos del primer gobierno de FHC fueron dignos de comparación con la Era Thatcher en Inglaterra, con la diferencia de haber cumplido en apenas cuatro años los ajustes que la “dama de fierro” llevó doce para concretizar.⁷⁶

En el ámbito de las políticas de trabajo, el Plan Real tuvo un papel determinante para la aplicación del nuevo patrón de organización del trabajo. Ese proceso ya había empezado cuando el plan fue elaborado, pero él fue importante para impulsar y diseminar la nueva forma de organización la producción. Para el gobierno, se trataba de un proceso de modernización de las relaciones de trabajo, fundamental para generar una nueva dinámica productiva.

Los meses subsecuentes al lanzamiento del Plan parecían indicar que podría haber llegado al fin el largo proceso de corrosión de los salarios. No sólo la inflación cayó abruptamente como se verificó elevación del valor real del salario mínimo. Ese resultado ha beneficiado los trabajadores de bajos ingresos, parcela de la población que gasta buena

⁷⁶ La comparación, hecha por la revista *The Economist*, es recordada por Antunes (2005, p. 39).

parte de su ingreso en alimentación y vivienda – cuyos precios bajarán significativamente. Los estratos medianos también vieron aumentar su poder de compra.

Pero ese desempeño fue pasajero, y luego se empezó a verificar un aumento significativo de las tasas de desempleo (de 5,1% en 1995 para 7,6% en 1998). El tipo de cambio, a la par de permitir la ampliación de las importaciones, trajo dificultades para que los productos brasileños lograsen competir en el mercado con manufacturados de otros países, generando estagnación de las exportaciones. La fórmula presentada para aumentar la competitividad de la economía consistía en bajar los costos de producción y aumentar la productividad de las empresas, lo que implicaba que a los trabajadores les tocaría la tarea de compensar los desequilibrios de la cadena productiva nacional causados por la política económica impuesta por el gobierno.

Como consecuencia, fue aplicado un amplio proceso de desestructuración del mercado de trabajo, impactando sobre grandes contingentes de trabajadores, desde las categorías con más calificación hasta aquellos con menos, en los sectores privado y público. La idea de la flexibilidad ya llevaba algún tiempo en la agenda de los gobernantes, no solamente para combatir el desempleo, sino por hacer parte de una ofensiva en contra de la Consolidación de las Leyes del Trabajo (CLT, Ley 5.452 de 1943), supuestamente porque esta sería rígida y ultrapasada para un país que se pretendía moderno, aunque estudios oficiales apuntaban que el mercado laboral brasileño era uno de los más flexibles del mundo.⁷⁷

En un texto en que discutía los mitos y la realidad de la condición laboral en la actual fase de desarrollo del capitalismo, el filósofo húngaro István Mészáros resumía la situación de la siguiente manera: “los verdaderos obstáculos confrontados por el trabajo en el presente y futuro cercano pueden ser resumidos en dos palabras: flexibilidad y desreglamentación” (Mészáros, 2007, p. 148). La síntesis identifica con precisión el eje central de la disputa política e ideológica que ocurre en las últimas décadas, en todos los países, entre la burguesía y los trabajadores.

En que pese las variaciones de coyuntura, las diferencias y particularidades de cada sector económico, las iniciativas elaboradas por cada gobierno, la evaluación de las políticas de trabajo en Brasil desde el inicio de la década 1990 deja evidente la precisión de aquellos dos términos apuntados por Mészáros. Consisten en el lastre de las políticas

⁷⁷ Estudios del Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) y de la Fundación Sistema Estadual de Análisis de Datos (SEADE) sobre a flexibilidade do posto de trabalho e salarial no mercado de trabalho brasileiro. Citado en Cardoso (2003).

laborales que atraviesan todo el intervalo desde el comienzo del neoliberalismo, y ninguna política pública de Estado se atrevió a combatir las de forma consistente.

El sentido común está lleno de discursos inflamados contra los políticos y juicios morales sobre la coherencia de aquellos que antes de la elección prometen aquello que sus prácticas desmienten tan luego llegan al gobierno. Por otro lado, también no se trata de tomar como víctimas de las circunstancias quién acepta ese tipo de juego, sean eminentes intelectuales aparentemente comprometidos con las causas nacionales o militantes sindicales históricamente reconocidas por su lucha contra la opresión patronal. Ese tipo de personificación solamente mistifica el tema e impide que se discuta el problema de fondo, que consiste en una tendencia a la intensificación de las tasas de explotación del trabajo, respuesta del capital para minimizar la caída tendencial de la tasa de ganancia. Tal perspectiva evidentemente huye a las posibilidades de gobiernos específicos, además en los países dependientes, puesto que se trata de una condición general para el desarrollo capitalista.

Cabe destacar entonces que las iniciativas en el ámbito de las políticas laborales llevadas a cabo por el Estado brasileño a lo largo de las últimas dos décadas fueron extremadamente permisivas y conniventes con las nuevas necesidades del capital. Es posible identificar diferencias considerables en la manera como tales demandas fueron procesadas por los gobernantes: durante el período en que Fernando Henrique Cardoso (PSDB) estuvo frente al poder Ejecutivo, la adopción de los principios neoliberales ocurrió de forma más clara y radical; Lula y Dilma (PT) también se han subordinado a las imposiciones de los capitales hegemónicos, pero lo hicieron flexibilizando los términos, con un discurso pretensamente crítico a este proceso, y aprovecharon sus historial de luchas y su popularidad para minimizar las resistencias.

En el ámbito del mundo del trabajo, el logro del Plan Real fue la quiebra de algunos paradigmas de la normatividad laboral. Además, ejecutó una reforma silenciosa, que consistía en dejar el trabajo aparentemente como una cuestión menos importante, un tema menor en la formulación de las políticas económicas. Fue, por lo tanto, un proyecto político concebido como un proyecto de clase, y no sólo un plan de estabilización económica, como creen los que separan la conquista de la estabilidad monetaria de las reformas estructurales hechas en seguida – cómo si hubiera un legado bueno y consecuencias indeseadas.

Emerge como característica estructural de este período que la condición de la fuerza de trabajo nunca estuvo tan dependiente de las variaciones del mercado como

actualmente. Los niveles de empleo y los ingresos de los trabajadores están todavía más susceptibles de caer por reflejo de alguna crisis económica que ocurre en otros países, que afecta la dinámica del mercado mundializado y se convierte en un ola pesimista que golpea con fuerza los países periféricos – basta observar lo que pasó en 1998, 2002 o 2008, cuando la economía brasileña sufrió con las crisis por el mundo. Este abalo es indicativo tanto de la vulnerabilidad cuanto de la dependencia que el país presenta frente a la dinámica internacional.

Las tasas de desempleo son un indicador de la amplitud del Plan Real, pues aumentaron mucho después del lanzamiento de la nueva moneda. La existencia de un gran contingente de fuerza de trabajo potencial disponible es una característica estructural del capitalismo, pues asegura márgenes de oferta suficientes para hacer la represión salarial. En Brasil, ese ejército de reserva fue reforzado con el Real, y para tanto contribuyeron: el despido de trabajadores en el sector privado (con destaque para la industria); las tercerizaciones y planes de demisión voluntarias para los funcionarios públicos; el salariamento de pequeños campesinos del campo, o su migración hacia los grandes centros urbanos; la explosión del trabajo informal y de las formas precarias de contratación (temporarios, parciales, subcontratación, etcétera); formas de empleo disfrazadas (persona jurídica, micro emprendedor individual, trabajo por cuenta propia); entre otros. Las mejoras en los indicadores de empleo a partir de la mitad de la década 2000 fueron resultado combinado de las iniciativas del gobierno petista con la nueva fase expansiva de la economía mundial. Pero esa contra tendencia, no tuvo fuerza suficiente para frenar el movimiento de desregulación y flexibilización, pues el aumento del nivel de empleo ocurrió con la ampliación de las formas precarias de contratación (que son modalidades de empleo formal), sin hablar del gran incremento de la rotatividad de la fuerza de trabajo. (Perondi, 2014)

Los ingresos percibidos por los trabajadores es otro indicador importante para la comprensión de lo que pasó en las últimas décadas. Hay cierto consenso a respecto de la existencia de un movimiento de mejora en la distribución de la renta en el país, en la primera década del nuevo siglo, en especial para los sectores más empobrecidos de la población. Dicho resultado es atribuido a la política de valorización del salario mínimo, y también por la elevación de los beneficios asistencialistas de programas como Bolsa Família. El análisis de la distribución funcional de la renta del país identifica este movimiento, pero destaca otro aspecto que suele ser tan importante cuanto esclarecedor: la participación de los salarios en el PIB cayó desde que se lanzó el Real. En otras

palabras, el Real ha comprimido la masa salarial y, pasados más de 20 años de su creación – y mismo con la mejora en la última década – la masa salarial se encuentra inferior a lo que era antes. ¿Hacia dónde fueron los beneficios del aumento de productividad y del crecimiento de la economía, si la parte que cabe al trabajo permanece estancada? La respuesta es que las ganancias del capital tuvieron incremento mayores en este período, alcanzando márgenes de ganancia records, beneficiando distintas fracciones del capital nacional y extranjero, con destaque para el agro negocio y, sobre todo, el sector financiero.

No es sorpresa las exorbitantes ganancias aseguradas por el sector financiero en el periodo reciente, una vez que esta es la fracción burguesa que más beneficios ha logrado con las políticas económicas neoliberales que vigoraron en las últimas décadas por todo el mundo. Y no debe parecer raro que tales resultados hayan sido impulsados por gobiernos de izquierda. Eso evidencia, por un lado, el proceso de amoldamiento y transformismo de estos sectores al orden capitalista, y por otro demuestra como en ese nuevo patrón de acumulación las decisiones políticas de los estados democráticos están cada vez más amarradas por los mecanismos no democráticos dictados por las instituciones financieras.

5.1.3 Políticas económicas neoliberales y el breve intento “neodesarrollista”

Esta sección se dedica a hacer una revisión de la evolución de las políticas económicas aplicadas en Brasil durante el período de 1994 a 2018. Se busca identificar si el monetarismo aplicado a partir del Plan Real se mantuvo y en qué condiciones a lo largo del intervalo de la investigación, así como problematizar las políticas de ajuste que fueron aplicadas en momentos críticos. Además, se menciona la discusión acerca del carácter de las políticas económicas aplicadas durante los gobiernos del PT y, más específicamente, calificado por muchos como siendo una política “pos neoliberal” o “neodesarrollista”.

Un primer aspecto importante en la discusión acerca de las políticas económicas es, como plantea Carcanholo (2015), la necesidad de diferenciar la estrategia de desarrollo neoliberal y el carácter de las políticas económicas (ortodoxo o heterodoxo). No son pocos los que confunden una política económica ortodoxa con el neoliberalismo, como si fueran sinónimos. De acuerdo con el autor “el neoliberalismo no puede, en ninguna hipótesis, ser reducido a la aplicación de políticas económicas ortodoxas, una vez que

puede, a depender de la coyuntura, ser impulsado con políticas económicas heterodoxas” (Ídem, p. 2, traducción nuestra). Lo que importa para el neoliberalismo es mantener la estabilidad macroeconómica, lo que puede ser logrado, dependiendo de la coyuntura, incluso por una política económica heterodoxa. En momentos de crisis o recesión es cuando la ortodoxia se presenta como única política económica viable para lograr la estabilidad. (Ídem)

Esta distinción permite separar lo que es una característica estructural de un determinado patrón de reproducción de las posibilidades coyunturales que pueden emerger en un momento específico, sin que eso implique cambiarlo. Así, por ejemplo, relajar los términos de las políticas monetaristas en un momento de expansión económica es bastante distinto de hacer una política anti o pos neoliberal y, dependiendo del contexto, puede servir incluso para reforzar la legitimidad del patrón, acomodando los intereses de sectores o fracciones del capital que le hacen oposición.

El neoliberalismo ortodoxo de FHC y sus percances

En Brasil, desde que fue lanzado el Plan Real, el objetivo central de las políticas macroeconómicas ha sido la manutención de la estabilidad y, por lo tanto, del patrón de reproducción neoliberal. Eso no quiere decir que la política económica no haya cambiado desde 1994. Filgueiras y Gonçaves (2007) destacan como durante el mismo gobierno de FHC estas sufrieron cambios. Los autores identifican esta variación de política económica en dos momentos. El primero va de 1995 a 1998, y fue el período más duro de implementación del nuevo modelo, donde prevaleció la ortodoxia dictada por los intereses del dominante capital financiero; y un segundo momento, que inicia en 1999 y va hasta 2006 (o sea, incluye al primer gobierno de Lula), caracterizado por mayores posibilidades de acomodación de otras fracciones del capital, especialmente las exportadoras, para lo cual se abandonó el de tipo de cambio fijo y se adoptó el régimen fluctuante. No obstante, la variable síntesis para la comprensión del país en estos dos momentos es la tasa de interés, siempre en niveles elevados y que resulta en una situación de ajuste fiscal permanente. (Ídem, p. 100)

O sea, aunque sea evidente que durante el gobierno de FHC prevaleció la orientación ortodoxa como eje de la definición de las políticas económicas, había disputas

internas en el bloque del poder. Sallum Jr (2000) sostiene la existencia de una polarización entre dos vertientes distintas en el interior del bloque político hegemónico del gobierno: la neoliberal, que era más doctrinaria y fundamentalista, defendía la estabilidad monetaria como objetivo central; y la liberal-desarrollista que, sin descartar la importancia de la estabilidad, defendía medidas compensatorias e iniciativas para preservar sectores específicos de la economía nacional. En que pese la predominancia indiscutible de la primera corriente, el autor destaca como la segunda inspiró una serie de medidas⁷⁸ en reacción a las consecuencias negativas de las políticas ortodoxas, especialmente en momentos de impacto de crisis externas, como la mexicana de 1994, la asiática de 1997 y la rusa de 1998.

La disputa entre estas dos corrientes descritas arriba consistía más bien en una expresión de la pugna entre diferentes sectores del capital. La política ortodoxa adoptada desde el Plan Real tuvo impactos importantes en la industria brasileña, especialmente en la rama de bienes de capital. Boito Jr. (2018) recuerda que en respuesta a esta situación, las principales entidades patronales de la industria (como la FIESP y la CNI) organizaron una marcha a Brasilia en 1996 para protestar contra los altos intereses y la apertura comercial del gobierno de FHC, aunque también defendían la profundización de las reformas neoliberales. En manifestación poco común este mismo año, la FIESP declaró apoyo público a una huelga general organizada por las principales centrales sindicales contra el desempleo y por la elevación del salario mínimo. En el año anterior, la burguesía agraria ya había realizado una marcha en la capital federal con tractores y camiones en contra de la política de FHC, exigiendo más financiamiento público, bajas tasas de interés y renegociación de sus deudas. (Ídem, p. 309)

Si la puesta en marcha del nuevo patrón de reproducción golpeó fuertemente los sectores productivos y fracciones de la burguesía, la situación externa también no era favorable, debido al desbalance de las cuentas corrientes. Cintra (2015) destaca como las crisis externas no eran algo ajeno a lo que pasaba en Brasil. Durante esta primera etapa del gobierno de FHC, el contexto internacional estuvo caracterizado por un gran flujo de capitales hacía las economías denominadas en desarrollo, provocando valorizaciones

⁷⁸ Entre las medidas compensatorias al impacto de la política económica ortodoxa entre 1995 y 1998, el autor destaca: devaluación nominal y real del cambio, aumento de tarifas aduaneras para algunos productos industriales, política industrial para el sector automotriz, ampliación extraordinaria del volumen de crédito del BNDES, inversiones en infraestructura en asociación con la iniciativa privada, programas de estímulo a la exportación agrícola, financiamiento para sectores seleccionados de la industria, apoyo a pequeñas y medianas empresas, entre otros. (Sallum Jr, 2000, p. 34)

cambiarias, elevación de las deudas externas privadas y de la deuda pública interna. La fragilidad de los sistemas financieros de estos países condujo a una ola de turbulencia financiera, con la explosión de diversas crisis monetarias, financieras y cambiarias: además de las ya citadas en México, Asia y Rusia, hay que agregar la de Venezuela en 1998, Ecuador y Turquía en 1999-2000, la de Argentina en 2001 y, obviamente, la que estalló en Brasil en 1999.

Ante la necesidad de ajustar las cuentas externas, el gobierno brasileño firmó ese mismo año un préstamo con el FMI, y a partir de entonces se adoptó el tipo de cambio fluctuante que, en conjunto con el control inflacionario bajo tasas de interés elevadas y el superávit primario creciente para contener el endeudamiento del sector público, dio origen al llamado trípode de la política macroeconómica del país.

A partir de esta debilidad económica, hubo mayor acomodación de otras fracciones burguesas en el bloque del poder, y el período que corresponde al segundo mandato presidencial de FHC (1999-2002) admitió mayor participación de los capitales nacionales (Filgueiras y Gonçalves, 2007). Los intentos de suavizar los impactos del neoliberalismo en la economía doméstica incluyeron la participación de capitales nacionales en las privatizaciones, además de la expansión comercial que ganó fuerza con el acuerdo del Mercado Común del Sur (Mercosur), ofreciendo mejores condiciones para que el sector industrial brasileño aprovechara el mercado regional. (Saad Filho y Morais, 2018)

Estas acomodaciones en el bloque dominante, sin embargo, mantuvieron la preponderancia de los capitales financieros – extranjeros y nacionales – en la conducción económica y política. En términos económicos, se verificaron bajas tasas de crecimiento del PIB y un aumento de la dependencia tecnológica y financiera del país, además de una inestabilidad permanente debido a la vulnerabilidad externa. Y los impactos sociales resultantes de dicho patrón se mantuvieron, con las altas tasa de desempleo e informalidad laboral, aumento de pobreza y de la concentración de la riqueza.

Gobiernos Lula: la ortodoxia neoliberal continuada y después matizada

Fue en las condiciones descritas en el párrafo anterior que Brasil llegó a 2002, año en que habría elección presidencial. Los candidatos preferentes del bloque dominante encontraban mucha dificultad para defender el legado neoliberal. El principal de ellos,

José Serra del PSDB, había sido coordinador del programa de privatizaciones y secretario de salud durante el gobierno FHC. Por otro lado, el PT había logrado capitalizar el rechazo político generado por el neoliberalismo, lo que fue posibilitado también por un viraje programático de este partido⁷⁹ a lo largo de la década de 1990, volviéndose cada vez más institucionalizado y comprometido con los términos de la gobernabilidad neoliberal. El partido, que en sus orígenes en la década de 1980 poseía una orientación clasista y combativa, se reorganizaba para aprovechar las fisuras del bloque dominante para crear un frente electoral bastante heterogéneo, pactando con fracciones internas de la burguesía y con grupos de la oligarquía conservadora del país.

Todavía antes de concretar ese frente electoral, el programa de gobierno formulado por el PT en 2001 daba algunas pistas del tipo de cambio que se estaba planteando en aquel momento y con cuales apoyos se contaba:

Un nuevo contrato social, en defensa de los cambios estructurales para el país, exige el apoyo de amplias fuerzas sociales que den soporte al Estado nación brasileño. Los cambios estructurales están todos dirigidos hacia la promoción de la igualdad social – por lo tanto distribuir los ingresos, riqueza, poder y cultura. *Los grandes rentistas y especuladores serán afectados directamente por las políticas distributivas y, en esas condiciones, no se verán beneficiados por el nuevo contrato social y serán penalizados. Ya los empresarios productivos de cualquier tamaño estarán contemplados con la ampliación del mercado de consumo de masas y con la desarticulación de la lógica puramente financiera y especulativa que caracteriza el actual modelo económico.* Crecer a partir del mercado interno significa dar previsibilidad y estímulo al capital productivo. (Partido dos Trabalhadores, 2001, p. 39, destacados nuestros, traducción nuestra)

En que pese la vaguedad de términos como “amplias fuerzas sociales”, el documento es bastante explícito en la disposición de enfrentar los intereses de la fracción financiera dominante.

Por esa razón, los meses anteriores a la elección fueron marcados por fuertes caídas bursátiles, sobrevaluación cambiaria, fuga de capitales, aumento del “riesgo Brasil”, además de otros instrumentos de chantaje del mercado. Lula trataría de pacificar los ánimos con la elaboración de la “Carta al pueblo brasileño”, donde asegura que su propuesta de un nuevo contrato social tenía como premisa el respeto a los contratos y obligaciones del país, sobre todo con la manutención del superávit primario para el pago de la deuda y el control de la inflación. Admitía también que era “necesario comprender

⁷⁹ Un profundo y consistente análisis del proceso de amoldamiento del PT al sistema político, desde sus orígenes hasta la victoria electoral de 2002, puede ser encontrado en Iasi (2006).

que el margen de maniobra de la política económica en el corto plazo es pequeña” (Lula da Silva, 2002, p. 3, traducción nuestra)

Debido a esa serie de pactos y acuerdos políticos, y en que pese la expectativa de cambio expresado por la población en la masiva votación a Lula, las perspectivas del gobierno del PT no eran prometedoras. En un momento de rechazo al neoliberalismo, el PT parecía dispuesto solamente a matizarlo, minorar sus efectos más nefastos a través de políticas compensatorias, pactar un gobierno de conciliación entre clases, y legitimar el proyecto político y el patrón de reproducción que se estaba tejiendo desde el inicio de la década anterior. De hecho, tan luego empezó su mandato, Lula trató de nombrar a la Presidencia del Banco Central el economista Henrique Meirelles, un gran representante de la banca internacional y entonces cuadro político del PSDB – el partido de FHC y Serra, del neoliberalismo, representante principal del imperialismo en la política nacional. En que pese calificar como “herencia maldita” el legado de la política neoliberal de FHC, los gobiernos del PT mantuvieron, en líneas generales, el esquema anterior.

De acuerdo con Filgueiras y Gonçalves (2007), la política económica aplicada durante el gobierno de Lula era la misma que se configuró durante el segundo mandato de FHC. Es decir, se mantuvieron las metas de inflación, ajuste fiscal permanente y el tipo de cambio fluctuante, con el agravante de que el gobierno petista aumentó las metas para el superávit primario para 4,25% del PIB. No obstante, “la mejora en la situación de las cuentas externas permitió que la misma política ortodoxa, que fue adoptada desde 1999, lograra resultados macroeconómicos mejores a partir de 2003” (Ídem, p. 99, traducción nuestra). Los autores también atribuyen el mejor resultado al crecimiento de las economías de Estados Unidos y China que jalaban el aumento del comercio mundial, además de la recuperación de Argentina y la disparada de los precios de las *commodities*.

Mantener la política ortodoxa y el ajuste económico no fueron las únicas iniciativas de Lula que demostraban su compromiso de continuidad neoliberal. De acuerdo con Lesbaupin (2003), durante el primer año del gobierno, fueron aprobadas medidas que fueron combatidas por el PT antes de asumir el gobierno: una contrarreforma en el sistema de pensiones y jubilaciones⁸⁰, una reforma tributaria que no cambió la regresividad de la recaudación de impuestos y reafirmó la posibilidad del gobierno reubicar a su gusto hasta 20% del presupuesto destinado a políticas sociales, y legalizó la siembra de semillas transgénicas, blindando las empresas de responsabilidad por los

⁸⁰ En la sección 6.1 del presente estudio realizamos un análisis de los cambios efectuados por esta medida.

daños ambiental decurrentes, transfiriéndolos a los campesinos (Ídem, p. 27). Además, se aprobó una reforma constitucional que concedía más autonomía al Banco Central (aunque no completa) y se estableció un reajuste del salario mínimo para 2004 sin ningún aumento real. (Saad Filho y Morais, 2018)

Las condiciones macroeconómicas mejoraron a partir de 2004, con mayor liquidez internacional de capital, crecimiento significativo del PIB, aumento de las reservas internacionales, elevación del precio de las commodities, entre otros. La cuenta corriente tuvo resultados positivos, en gran medida debido al saldo de la balanza comercial derivado de la exportación de materias primas y alimentos, que pasó a ser cada vez más importante para ese equilibrio.

El escenario favorable ofreció la oportunidad para Lula articular nuevas políticas que beneficiaran las fracciones de la burguesía interna. Como destaca Boito Jr (2018), a partir de 2004 se verifica un acercamiento más claro entre las patronales industriales y el gobierno de Lula. Incluso durante la crisis del “Mensalão”⁸¹, que involucró denuncias de corrupción de algunos de los principales ministros del gobierno petista, cuando la oposición quiso implicar a Lula y algunos exigieron su *impeachment*, los industriales salieron en su defensa. Ante las denuncias de compra de votos de diputados en el Congreso para aprobar medidas de interés del gobierno, y en un momento en que la relación de Lula con los trabajadores organizados estaba muy desgastada,

En estas circunstancias, el apoyo de la Fiesp y – por lo que se puede constatar leyendo la prensa de la época – de toda burguesía interna fue un triunfo decisivo para el gobierno. El desenlace de la crisis fue lo opuesto de lo que esperaban la gran burguesía compradora, la alta clase media, el capital financiero internacional y el PSDB: la Crisis del Mensalão fortaleció la relación del gobierno con la gran burguesía interna. (Ídem, p. 84)

Referente al Mensalão, Martuscelli (2013) plantea que el telón de fondo de la crisis estaba relacionado con los intentos del gobierno de Lula en cambiar la política económica, que generó resistencias por parte de la burguesía asociada a los capitales externos, dando a las denuncias de corrupción una dimensión de crisis de gobierno. Puede ser que eso esté correcto, pero el hecho es que fue después de esta crisis, más precisamente en el segundo gobierno de Lula, cuando se concretaron medidas que relajaron un poco la ortodoxia

⁸¹ El “Mensalão” fue un esquema de compra de votos comandado por el PT para hacer posible la votación parlamentaria de sus principales proyectos de ley en la Cámara de Diputados, donde no tenía mayoría. Fueron detenidos algunos de los principales líderes del PT, pero Lula no fue implicado. Al final, prevaleció un acuerdo político general, en lo cual participaron también los partidos de oposición que también estaban implicados y la suprema corte (STF), que aceptó la tesis sin consistencia objetiva, pues de hacerlo tendría que juzgar a la mayoría de los congresistas brasileños. (Coggiola, 2016, p.37).

neoliberal. Además, Coggiolla (2016) recuerda que en el auge de la crisis del “Mensalão”, los grandes representantes del gran capital financiero internacional salieron en defensa del gobierno Lula. El entonces presidente estadounidense George W. Bush – acompañado del secretario del tesoro John Snow – visitó Brasil durante la crisis y también declaró públicamente su apoyo a Lula⁸². (Ídem, p. 38)

Fue, por lo tanto, a partir de la crisis del “Mensalão” y la formación de una coalición para la reelección de Lula en 2006, que se crearon las condiciones para un manejo más relajado de la política económica a partir del inicio del segundo mandato del presidente de origen operario en 2007. La variable clave para comprender esa posibilidad está en el entorno económico externo favorable, que permitió a Brasil lograr tasas de crecimiento sustentadas, donde las exportaciones tenían un papel clave. El equipo gubernamental de Lula supo entender el momento positivo, impulsando diversas políticas dirigidas al aumento del consumo y de la inversión para fomentar el crecimiento.

Aunque con diferencias en su planteamiento, muchos analistas han caracterizado lo que se aplicó a partir del segundo gobierno Lula como una “política neodesarrollista” (Sicsú *et al.*, 2007; Bresser-Pereira, 2012; Oreiro, 2012); otros planteamientos destacan que el “ensayo desarrollista” se dio a partir del primer gobierno de Dilma (Singer, 2015); y hay quienes incluyen este momento en el intervalo más amplio de los llamados gobiernos “posneoliberales” del PT. (Sader, 2013)

En que pese las diferencias entre los diversos enfoques del neodesarrollismo, la propuesta puede ser definida a partir de la aplicación de cinco caminos o pilares: la intensificación de la intervención estatal; uso de la política económica como instrumento central del crecimiento; retomada de la industrialización; reducción del atraso tecnológico; e imitación del avance exportador del Sureste Asiático. (Katz, 2016)

No obstante el lenguaje heterodoxo, este autor destaca como la propuesta neodesarrollista disimula su aproximación a las tesis neoclásicas, distanciándose del espíritu crítico del desarrollismo de las décadas d 60 y 70. Además, en que pese el estímulo a políticas económicas diferentes de la ortodoxia y el fomento a la producción

⁸² La visita de Bush ocurrió luego después de la IV Cumbre de las Américas realizada en Mar del Plata, Argentina, en donde los países sudamericanos (liderados por Argentina, Brasil y Venezuela) rechazaron la propuesta de creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En la reunión con Lula en Brasilia, Bush declaró que estaba impresionado con las reformas económicas realizadas por el gobierno brasileño, que habían impulsado el crecimiento económico y fomentado las exportaciones. Los dos países acordaron negociar conjuntamente en la OMC la reducción de subsidios agrícolas, mirando sobre todo el mercado europeo. La íntegra del discurso de ambos presidentes en este encuentro puede ser consultado aquí: < <https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2005/11/20051106-1.es.html> > Acceso en 19 de junio de 2019.

manufacturera, sus defensores legitiman la especialización primario exportadora y destinan a los sectores productivos subsidios muy inferiores a lo apropiado por los sectores financieros, y “no aceptan rupturas significativas con el neoliberalismo y comparten más terreno con esta vertiente que con su precedente desarrollista. (Ídem, p. 183).

No se desconsidera los hechos y la realidad que fundamenta el planteamiento de la existencia de una experiencia neodesarrollista. Es decir, en que pese las limitaciones – y el posterior ocaso – de estas experiencias, representaban en alguna medida distinciones al modelo neoliberal ortodoxo que fue aplicado durante las décadas de 1980 y 1990 en la región y en Brasil. Afirmar que ha sido más del mismo resulta tan improductivo como sobreestimar su alcance, y ambas posturas no contribuyen al debido entendimiento de lo que representó.

Para lograr una interpretación razonable de su significado, no se puede perder de vista que el neodesarrollismo: 1) no representó una estrategia de desarrollo o una propuesta de patrón de reproducción distinto al patrón neoliberal vigente, más bien consistió en variaciones y acomodaciones de intereses de clases dentro de este; 2) se limitó a una coyuntura específica, un período expansivo de la economía mundial donde la brasileña también presentó resultados positivos⁸³, pero que se vio inviabilizado en la etapa de contracción económica; 3) la coyuntura positiva tornó posible el relajamiento de la política económica ortodoxa, lo que se dio sin confrontar los intereses dominantes del nuevo patrón, en especial del capital financiero; 4) sólo en países que poseían una estructura industrial significativa el neodesarrollismo fue una posibilidad, al paso que el neoliberalismo fue aplicado a todos, por lo cual tomar al neodesarrollismo como equivalente antagónico del neoliberalismo es muy escueto; 5) el impulso a un “nuevo desarrollo” no consistía en reversión del patrón neoliberal, sino que era también un elemento presente en las propuestas de legitimación y estabilización de la reestructuración capitalista neoliberal, defendidas incluso por el BID y el Banco Mundial⁸⁴.

⁸³ Aun si se considera sólo esta coyuntura, de acuerdo con Gonçalves (2014), el desempeño macroeconómico es más débil que los patrones históricos brasileños e inferior a los promedios verificados en los patrones actuales internacionales, en indicadores como crecimiento del PIB, tasa de inversión, relación deuda pública/PIB, entre otros.

⁸⁴ En un profundo e interesante estudio, Stolowicz (2016) destaca como la estrategia “posneoliberal” se organizó a partir de la década de 1990 con el objetivo de legitimar la primera generación de reformas neoliberales y estabilizar los países latinoamericanos ante el rechazo generado por las mismas. La construcción del sujeto político posneoliberal se dio a partir de la derecha (con el Círculo de Montevideo) y la izquierda (con el Consenso de Buenos Aires), en dirección a una alianza política de “centro” que

En razón de lo anterior, en lugar de “neodesarrollismo” parece más pertinente la denominación de “neoliberalismo desarrollista” propuesta por Saad Filho y Morais (2018), como manera de describir la implementación de esta variante híbrida, que combina el trípode de políticas económicas neoliberales con políticas nuevo-desarrollistas. A primera vista incompatible, la interacción entre estas políticas – gracias al entorno externo favorable durante el segundo gobierno de Lula – “no sólo fue posible como contribuyó para éxitos significativos, que incluirán la aceleración del crecimiento del PIB, la impresionante recuperación de Brasil después de la crisis global y una mejora continua en indicadores como empleo, salario, bienestar y distribución de ingresos. (Ídem, p. 149, traducción nuestra).

La crisis de 2008, el intento “desarrollista” de Dilma y su destitución

En un reportaje de portada al final de 2009, la revista británica *The Economist* exaltaba el suceso económico brasileño con el titular “Brasil ha despegado” y con una simbólica imagen del Cristo Redentor siendo impulsado hacia arriba como si fuera un misil⁸⁵. El contexto citado por el reportaje es el momento en que Brasil ya demostraba rápida recuperación de la crisis global de 2008-2009, había sido elegido la sede del mundial de fútbol y de los juegos olímpicos y era parte destacada del grupo de los BRICS – grupo de naciones que reúne Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

El optimismo con que Brasil era visto desde afuera se manifestaba también internamente. Se repetía entre distintos sectores de la sociedad –desde los políticos al empresariado, pasando por parte de la intelectualidad – la idea de que Brasil caminaba a pasos largos en dirección a un mayor protagonismo político, e incluso a transformarse en

resultaba en una especie de “Tercera Vía en América Latina”, articulando el capital financiero con el capital productivo. Analizando los términos de la propuesta, la autora destaca: “A la ‘izquierda’ le tocará, en esta alianza, hacer que esto [la generalización de la meritocracia en la vida social bajo la hegemonía de capital], que es lo ‘posible’ – y tendrá que pensarlo así esa izquierda corriéndose al centro –, aparezca como el ‘camino gradual’ hacia lo ‘deseable’ (‘confrontar la desigualdad’). Esto les dará ‘glamour’ a las reformas para el ‘nuevo desarrollo’ que no será distributivo, sino productivista con distribución.” (Ídem, p. 802).

⁸⁵ *The Economist* (2009). “Brazil takes off”. Dirección URL <<http://www.economist.com/node/14845197>> [consulta: 13 de febrero de 2017]. Sin embargo, sólo 4 años después la misma revista repetía la imagen del Cristo en la portada, pero ahora como si fuera un cohete dando vueltas en vías de estrellarse y cuestionaba si el estancamiento económico significaba que Brasil había perdido la oportunidad. *The Economist* (2013). “Has Brazil blown it?”. <<http://www.economist.com/news/leaders/21586833-stagnant-economy-bloated-state-and-mass-protests-mean-dilma-rousseff-must-change-course-has>> [consulta: 13 de febrero de 2017]

una potencia global. Dicha creencia era justificada sobre todo por el buen momento económico, pero también por los nuevos descubrimientos petrolíferos del *pré-sal*, el crecimiento e internacionalización de grandes grupos económicos de capital nacional (apoyados por el Estado), el protagonismo creciente de la diplomacia brasileña en la resolución de conflictos internacionales, entre otros.

La confianza en que todo podría resolverse desde el aparato de Estado llevó incluso a los dirigentes del PT menospreciar los efectos de la crisis económica global. Dicha crisis, desatada entre 2007-2008 e inicialmente con más fuerza en las economías desarrolladas (Estados Unidos y Unión Europea), llegó a Brasil en 2009, interrumpiendo el ciclo de crecimiento. El gobierno brasileño reaccionó con una serie de medidas contra cíclicas que tuvieron éxito en contrarrestar la disminución del PIB de 0,3% en 2009 para un significativo aumento de 7,5% en 2010. La sorprendente recuperación llevó Lula a decir que la crisis era una “pequeña ola”, mientras que José Dirceu, ex ministro de Lula y uno de los principales dirigentes del PT, afirmaba que Brasil había sido el último país en ingresar y el primero en salir de la crisis de 2008-2009. (Dirceu, 2011)

Sin embargo, la crisis mundial afectó directamente a Brasil, especialmente a los trabajadores, y trajo consigo el “regreso” de la lucha de clases. Eso porque, bajo el argumento de la austeridad se aplicó a fines de 2010 un ajuste económico con reducción del crédito, aumento de las tasas de interés, recorte de inversiones y gastos públicos (en educación, salud), congelamiento de salarios de funcionarios públicos, entre otros, deflagrando importantes huelgas en la construcción civil, educación básica y superior, refinерías, petroquímicas, hidroeléctricas y protestas contra las tarifas del transporte público. (Coggiola, 2016, p. 63)

El impacto del ajuste resultó en una disminución de gran magnitud de la actividad económica, donde el PIB que aumentó 2,7% en 2011 desaceleró para 0,9% en el año siguiente. El efecto de la política restrictiva fue mayor incluso de lo que esperaba el gobierno (Barbosa, 2013). Al percibir la gravedad y la extensión de la desaceleración en marcha, el gobierno de Dilma cambió otra vez el signo de la política económica a inicios de 2012. La idea era repetir la fórmula de políticas contra cíclicas aplicadas por Lula en 2008-09, y retomar el modelo que se volvió conocido como neodesarrollista. La iniciativa fue nombrada de Nueva Matriz Económica o “ensayo desarrollista”. (Singer, 2015)

La iniciativa se dirigía a salvar las ganancias industriales de los efectos de la crisis⁸⁶. Y lo hacía con la disminución de costos laborales y transferencias directas e indirectas del Estado para fomentar altas ganancias de los capitales internacionales (remesas para salvar los balances de sus matrices, como General Motors) y aumentar la internacionalización de sectores de la burguesía interna (aquí el mejor ejemplo es Odebrecht). No obstante, la política económica durante el breve “ensayo desarrollista” de Dilma efectivamente flexibilizó los términos de la ortodoxia neoliberal como no se había hecho desde el Plan Real.

La Nueva Matriz Económica incluía las siguientes medidas: 1) reducción de la tasa de interés; 2) aumento del crédito subsidiado a empresas vía bancos públicos; 3) reducción impuestos sobre productos industrializados (automotriz, electrodomésticos); 4) exención de impuestos (cargos que financian la seguridad social, contribución patronal a jubilación) a 42 sectores de la economía; 5) paquete de concesiones de carreteras y ferrocarriles a la iniciativa privada; 6) reducción del precio de electricidad; 7) devaluación de la moneda; 8) control de los flujos de capital externo (para impedir la valorización cambial); 9) aumento de impuesto a productos importados y prioridad por el contenido nacional en las compras del gobierno. (Singer, 2015, p. 47)

Aunque se pueden destacar los aspectos interesantes de tal iniciativa, hay que problematizar la contradicción existente entre el estímulo al sector industrial y la manutención del patrón de reproducción vigente, especializado en productos primarios y donde el capital financiero tiene primacía. La esperanza (neo) desarrollista, o la posibilidad histórica de cambiar el carácter de la economía dependiente a través de políticas económicas estatales, sin ningún proceso de ruptura con los intereses dominantes locales y el imperialismo, ya había sido descartada durante la etapa del desarrollismo clásico⁸⁷.

Los únicos momentos en que se intentó flexibilizar el carácter de la política económica neoliberal fue cuando la crisis mundial impactó más fuertemente la economía brasileña (2008 y 2012), y dichas políticas fueron revocadas y sustituidas por ajustes austeros en el momento en que se manifestó el descontento del capital financiero. De

⁸⁶ En una entrevista reciente, ya después de sufrir el *impeachment*, Dilma Rousseff reconocería que reducir los impuestos de los empresarios fue un gran error: “Yo creía que, si disminuía los impuestos, tendría un aumento de las inversiones. En vez de invertir, ellos aumentaron sus márgenes de ganancia”. Ver *O Estado de São Paulo* (12/03/2017), “Dilma: 'Eu errei ao promover uma grande desoneração'” Dirección URL <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,dilma-eu-errei-ao-promover-uma-grande-desoneracao,70001696541>> [consulta: 15 de febrero de 2017].

⁸⁷ Para una profundización del tema, ver Marini (1973) y Fernandes (1987).

hecho, eso fue el destino del intento desarrollista de Dilma a partir de 2013. El deterioro de los indicadores económicos erosionó las bases de apoyo del gobierno, también en las fracciones burguesas que más se habían beneficiado durante el ciclo petista, como la industrial. Por esa razón, es necesario matizar el compromiso de estos sectores con el proyecto político del PT, que más bien se trató de una conveniencia ofrecida por un momento político específico, que se esfumó rápidamente con el cambio del entorno económico y con el aumento de la disputa distributiva.

En que pese todos los beneficios fiscales e exenciones direccionados al sector, la Confederación Nacional de la Industria (CNI) lamentaba la pérdida de rentabilidad de los proyectos y exigía medidas para reducir los costos de producción y aumentar la productividad, reclamando del ritmo “moroso, y por veces incompleto”, de las iniciativas del gobierno en ese ámbito (CNI, 2013). Mientras tanto, “los trabajadores brasileños protagonizaron en 2013 una ola huelguista inédita en la historia del país, sumando 2.050 huelgas”, incluso en categorías profesionales sin grande tradición de movilización, como los trabajadores más precarizados del sector de servicios privados (Braga, 2016, p. 56, traducción nuestra).

Además, el mismo año de 2013 fue palco de las “Jornadas de Junio”, donde grandes masas salieron a las calles del país en contra de la represión a las protestas por transporte público y para denunciar las prioridades del Estado, que destinaba vultuosas sumas a construcción de estadios para el mundial de fútbol y recortaba presupuesto de salud y educación. Las “Jornadas de Junio” también fueron importantes para comprender el movimiento o el cambio de estrategias en la lucha de clases, y que desde nuestro punto de vista es fundamenta para explicar el escenario posterior.

De inicio, a las protestas acudieron algunas decenas de miles de personas – convocadas por el Movimiento Pase Libre (MPL) – a las calles de algunas capitales como São Paulo y Porto Alegre en contra de los aumentos de las tarifas del transporte público. Las manifestaciones fueron combatidas por los gobiernos locales con la negativa de suspensión del aumento a las tarifas, con brutal violencia policial e intensa propaganda en contra los manifestantes. (Iasi, 2013)

El resultado fue una explosión social donde las manifestaciones se difundieron por todo el país, convocadas por redes sociales y sin el liderazgo de los movimientos sociales más importantes. Pero las clases dominantes brasileñas captaron rápidamente el significado de lo que ocurría y dieron un giro completo en su estrategia: ante grandes protestas de carácter popular y policlasista, pasaron a reconocer la legitimidad y a disputar

el contenido de las marchas. Además estimularon el descontento de otros sectores, como la clase media, divulgando una agenda conservadora cargada con lo peor del sentido común, desde el combate a la corrupción, el anti partidarismo, la defensa de la patria, e incluso el regreso del régimen militar se escuchó por parte de pequeños grupos. Las protestas se dispersaron ante esa dualidad de agendas, y después de conquistar la cancelación de los aumentos de tarifas en más de 100 ciudades del país.

Es importante destacar que a partir de 2013, especialmente después de las Jornadas, el escenario político cambió significativamente: la alta aprobación de Dilma se desplomó; aumentó la legitimación social para el avance de las investigaciones – que se concretaría con la Operación *Lava Jato* – en contra de la corrupción; las promesas de Dilma hechas al momento de las Jornadas fueron archivadas (realización de Asamblea Constituyente, reforma política, destinación de los recursos petrolíferos del pre-sal a la educación). Eso, hay que recordar, en un escenario de profundización de los efectos de la crisis económica.

Al descontento que se generalizaba, la burguesía logró darle un contenido conservador, sobre todo con el tema del combate a la corrupción. La estrategia era ocupar el debate político con la investigación *Lava Jato*⁸⁸, que trata de las corruptas relaciones entre empresas privadas y financiamiento electoral. Sin embargo, eso ha contribuido para aumentar la inestabilidad política, una vez que destapar los engranajes del sistema también implicó involucrar sectores importantes de la burguesía y de la clase política en las denuncias.

La elección presidencial de 2014 fue marcada por el nuevo momento que el país vivía, con escisiones en el bloque burgués que apoyaba la continuidad del PT, y que resultó en una victoria por un pequeño margen de Dilma Rousseff en segunda vuelta sobre el opositor derechista Aécio Neves, del Partido de la Social Democracia Brasileña (PSDB). Ante la polarización, fueron fundamentales para la victoria las promesas de Dilma de que, de ser reelegida, no iba recortar derechos de los trabajadores ni haría un

⁸⁸ La operación *Lava Jato* investiga un esquema de corrupción en obras de Petrobras, donde directivos de la paraestatal exigían dinero de constructoras para que éstas ganaran los contratos; luego, las obras eran sobrefacturadas y el dinero ilícito era distribuido entre los principales partidos políticos del gobierno y oposición para financiar ilegalmente campañas electorales. Las investigaciones emplearon tácticas de cooperación internacional formal e informal, nuevos métodos para extraer pruebas, delaciones premiadas, entre otros. Documentos del Departamento de Estado de EEUU filtrados por *Wikileaks* revelan que integrantes del poder judicial brasileño (incluso el juez Sérgio Moro, que comanda el *Lava Jato*) fueron entrenados para combatir “crímenes financieros” por aquella entidad. Eso explica la politización de las investigaciones, la mediatización de las denuncias, el carácter selectivo de las filtraciones y el control de la velocidad de la operación – que guarda directa vinculación con el momento político y es usada para interferir en el mismo.

ajuste económico, como anunciaba su adversario en la contienda. Sin embargo, todavía durante la contienda demitió Guido Mantega, el Secretario de Hacienda que creó la Nueva Matriz Económica, en un claro ademán a los mercados de que haría un gobierno distinto en su segundo mandato.

Efectivamente, el nuevo gobierno Dilma inicia en 2015 con la política económica ortodoxa del nuevo Secretario de Hacienda Joaquim Levy, *chicago-boy* de formación y alto funcionario del banco Bradesco, que lanzó un profundo ajuste económico⁸⁹, limitó derechos laborales⁹⁰ y aplicó drásticos recortes al presupuesto público. Las promesas rotas de Dilma agradaron al capital financiero, pero no a todas las fracciones burguesas. La profundidad de la crisis ya cobraba un costo alto de la economía, sobre todo de los sectores empresariales pequeños y medianos. El tema es que la política de austeridad no haría sino profundizar la crisis, transformándola en recesión económica, empeorando la situación de estos sectores burgueses locales, que vieron mejores posibilidades en aliarse a la ofensiva imperialista que sostener un gobierno en crisis que ya no impulsaba políticas de sus intereses y claudicaba en aplicar las medidas más drásticas en contra de los trabajadores.

⁸⁹ El recorte de los presupuestos fue una de las más impactantes medidas del paquete. Hubo contingencia de más de 80 mil millones de reales del presupuesto público en 2015, afectando sobre todo las secretarías responsables por servicios públicos para la población. Los campeones de recorte fueron las secretarías de las ciudades (que perdió 54% del presupuesto), de salud (menos 42%) y educación (menos 23,7%), comprometiendo la garantía de derechos constitucionales básicos. Otro importante punto del ajuste consistía en medidas que dificultaban el acceso a derechos laborales fundamentales para los trabajadores más precarios, tales como el seguro desempleo, el bono salarial, pensión por muerte y auxilio para trabajadores enfermos. Se estipularon tiempos de trabajo más largos para acceder a los beneficios. También hacía parte del ajuste el aumento de impuestos que inciden fuertemente en los rendimientos de la población. Entre ellos: el Impuesto sobre Operaciones Financieras (IOF), aumentando los intereses para los préstamos al consumidor; aumento del impuesto de los combustibles, que produce un efecto en cadena en los precios de los productos básicos; la corrección de los precios administrados por el gobierno, como la electricidad que aumentó 60%. Dilma también vetó la corrección de la alícuota del impuesto sobre los ingresos por la tasa de inflación, disminuyendo la parcela de trabajadores exentos del tributo. Además de estas medidas concretas, hay otra suerte de factores que no son anunciados como parte del ajuste y que están relacionadas a los impactos que la “falta de confianza” en la economía provoca. Muchas empresas grandes negociaron con los sindicatos la suspensión temporal de los contratos laborales o reducción de salarios – apoyados por las principales centrales sindicales y en acuerdo con el gobierno – utilizando a veces el mismo dinero de los trabajadores (depositados en el FAT – Fondo de Amparo al Trabajador) para asegurarles ingresos hasta que las empresas se recuperaran. En las pequeñas y medianas empresas, lo que se vio fue algo semejante y con una amplitud difícil de mensurar: con la amenaza de demisión, los patrones lograron parcelar los salarios, retrasar beneficios, suspender derechos, etcétera.

⁹⁰ Una de las primeras medidas de Dilma fue la publicación de decretos que alteraban el acceso a determinados derechos laborales, como el seguro desempleo, abono salarial, auxilio enfermedad, pensión por muerte (beneficio del conyugue del trabajador), auxilio defeso (beneficio a pescadores cuando su actividad está prohibida). A pesar de no eliminar esos derechos, aumentaba las exigencias para acceder a ellos. Eso afectó sobre todo a los sectores obreros más precarizados, víctimas de una alta rotación laboral, cuya breve permanencia en el empleo no es suficiente para cumplir las nuevas reglas. Algunas de las principales centrales sindicales del país, como la CUT, estuvieron en acuerdo con las nuevas reglas.

Sectores de la derecha organizada aprovechaban tal descontento e insistían en derrumbar Dilma, organizando marchas en las calles (en las tardes de domingo, por supuesto) y presentando pedidos de *impeachment* con excusas de las más diversas. A estas alturas, el grueso de las clases dominantes manejaba la posibilidad de impeachment más como un instrumento de chantaje político en contra del gobierno, una posibilidad no descartada pero no preferible en ese momento. (Iasi, 2015)

Entidades empresariales como las federaciones industriales de los estados de São Paulo y Rio de Janeiro (FIESP y FIRJAN), grandes bancos como Itaú y Bradesco, el monopolio de comunicación Globo, todos se manifestaron en defensa de la “governabilidad” hasta finales de 2015. Entidades de las iglesias católicas y evangélicas criticaron la posibilidad del *impeachment*. Portavoces internacionales de los grandes capitales, como *Financial Times* y *New York Times*, también afirmaban que Dilma debería permanecer en el cargo.

Por otro lado, el avance de las investigaciones del *Lava Jato* involucraba un número mayor de parlamentarios, incluso caciques políticos y personajes importantes, como los presidentes de Cámara de Diputados Eduardo Cunha y del Senado Renan Calheiros, ambos del Partido del Movimiento Democrático Brasileiro (PMDB, partido presidido por el entonces también vice-presidente de la República Michel Temer). En una conversación telefónica revelada después, Romero Jucá, senador y uno de los operadores políticos del partido, comenta a un asesor la necesidad de “cambiar el gobierno para estancar la sangría”⁹¹, al referirse a la necesidad de realizar el *impeachment* para acabar con las investigaciones. Ante la suma de factores que se suele apuntar como causas para el golpe político en contra del gobierno petista, la obstrucción de las investigaciones no puede ser menospreciado.

Además, la crisis económica se profundizó de manera creciente, así como la devastación social de ella resultante: aumento del desempleo, repunte de la inflación y disminución del consumo, precariedad en la atención de servicios fundamentales para los trabajadores (salud, educación, transporte, vivienda). Movimientos sociales y sindicatos intensificaron la crítica al ajuste, lo que presionó a parlamentarios del PT y de partidos de la coalición del gobierno a criticar la política de austeridad.

⁹¹ Ver *Folha de São Paulo* (23/05/2016.). “Em diálogos gravados, Jucá fala em pacto para deter avanço da Lava Jato”, dirección URL: <<http://www1.folha.uol.com.br/poder/2016/05/1774018-em-dialogos-gravados-juca-fala-em-pacto-para-deter-avanco-da-lava-jato.shtml>> [consulta: 20 de febrero de 2017]

El hecho era que el gobierno de Dilma, al asumir una política de austeridad, rompía cada vez más los lazos ya bastante desgastados con sus bases sociales. La presión desde abajo en contra de esa política provocaba escisiones en la base del gobierno y en el seno del partido gobernante. Por otro lado, las clases dominantes cobraban determinación y cohesión del PT y del gobierno para aplicar tal política. Esa doble presión hacía pedazos la política de conciliación que había caracterizado la gestión petista. Para el capital, lo que el momento exigía era un gobierno convencido en atacar el mundo del trabajo para beneficiar las fracciones burguesas ante los efectos de la crisis. Ese es seguramente otro elemento importante para comprender la interrupción del mandato de Rousseff.

La ebullición social y el descontento generalizado hacia el gobierno sirvieron como escenario favorable para el impulso de una ofensiva del capital en Brasil, destinado no sólo a atacar el proyecto conciliador del PT, sino principalmente aplicar una segunda etapa del neoliberalismo en Brasil – o tercera si se considera que lo que hizo el PT fue matizar y no revertir los efectos de la primera ola neoliberal de FHC – y liberalizar todavía más la economía nacional para la entrada de inversiones extranjeras.

La ofensiva se materializó con la presión por la adopción de un ajuste fiscal de carácter ortodoxo y por la realización de un conjunto de contrarreformas destinadas a retirar derechos laborales y eliminar políticas sociales. El contenido de la iniciativa está descrito en el documento “Puente para el futuro”, presentado por el PMDB de Temer que aún no había roto su relación con Dilma.

La agenda tenía cinco ejes fundamentales: 1) ajuste fiscal para frenar el aumento de la deuda pública y de la inflación; 2) reducción de los costos laborales y aumento de la productividad del trabajo, a través de mayor flexibilidad en las contrataciones/despidos, generalización de la tercerización, incremento tecnológico; 3) reducción del fondo social, eliminando obligaciones presupuestales a políticas sociales y desindexación de los beneficios, reforma de jubilaciones; 4) favorecer nuevos negocios e inversiones, a través de privatizaciones y concesiones (especialmente la entrega del *pre-sal* a las petroleras extranjeras); 5) mayor apertura comercial y búsqueda de acuerdos preferenciales con Estados Unidos y Europa en detrimento del Mercosur⁹².

La realización de algunos de estos compromisos fue asumido todavía durante el gobierno de Dilma, y las dificultades del gobierno en efectuarlas también fue un elemento importante para su deposición. El propio Temer admitió después, ya en la condición de

⁹² El documento completo puede ser encontrado aquí: <<https://www.fundacaoulysses.org.br/wp-content/uploads/2016/11/UMA-PONTE-PARA-O-FUTURO.pdf>> acceso en 20 de febrero de 2017.

titular de la presidencia, que la dificultad o la resistencia del gobierno Dilma en aplicar la agenda era la causa de su destitución⁹³.

Los resultados de la embestida no tardaron en aparecer. La recesión económica y la devaluación de la moneda abarataron los activos brasileños para los inversores extranjeros. En el Foro Económico Mundial de Davos se exaltaba que “Brasil estaba por la mitad de precio”⁹⁴. Una economía en profunda recesión, cuya producción industrial alcanzaba 33 meses seguidos de caída, pero donde la Inversión Extranjera Directa (IED) alcanzaba un volumen bastante alto (US\$ 64 mil millones en 2015, superior a lo observado en China o India, en términos relativos), lo que significa que esa economía ofrecía buenas condiciones de valorización a los capitales. (Martins, 2017)

La concentración y centralización de los capitales encuentra en la crisis económica el momento favorable para profundizarse, afectando a los grandes grupos privados nacionales, siendo que la mitad de ellos se deshicieron de parte de sus negocios⁹⁵. La aprobación del cambio del modelo de extracción del petróleo del *pré-sal* (para quitar a Petrobras del negocio), y las privatizaciones añeladas de compañías de energía, aguas y alcantarillado, bancos, puertos, aeropuertos, carreteras, entre otros, demuestran que lo que quedó de en manos del Estado es objeto de codicia de los flujos de capital. Se discute una nueva (des) regulación para la minería y para acabar con restricciones a la compra de tierras por extranjeros. Todo ello busca favorecer a los flujos del capital en busca de valorización.

Otra parte de los logros alcanzados por la actual ofensiva capitalista en Brasil es el deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora. La tasa oficial de desempleo, conforme el IBGE (2017), casi se ha duplicado entre 2014 y 2016, pasando de 6,5% (6,5 millones de personas) para 12 % en 2016 (12,3 millones), a los que habría que sumar otros 23 millones de trabajadores sub ocupados, siendo que el ingreso promedio de los trabajadores también se ha reducido; en las negociaciones salariales (para las categorías que tienen acuerdo colectivo) según el DIEESE (2016), el 39% de las categorías tuvo reajustes por debajo de la inflación anual, además de que muchos reajustes

⁹³ Ver *Exame* (23/10/2016), “Dilma caiu por não apoiar ‘Ponte para o Futuro’, diz Temer”, dirección URL <<http://exame.abril.com.br/brasil/dilma-caiu-por-nao-apoiar-ponte-para-o-futuro-diz-temer/>> [consulta: 20 febrero de 2017]

⁹⁴ Ver *Valor Econômico* (25/01/2016), “Em Davos, 'Brasil pela metade do preço' atrai interesse de investidor”, dirección URL < <http://www.valor.com.br/brasil/4408074/em-davos-brasil-pela-metade-do-preco-atrai-interesse-de-investidor>> [consulta: 20 de febrero de 2017]

⁹⁵ Ver *Folha de São Paulo* (05/09/2016), “Metade dos principais grupos do país vende ativos para pagar a dívida”, dirección URL. <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2016/09/1810259-metade-dos-principais-grupos-do-pais-vende-ativos-para-pagar-divida.shtml>> [consulta: 20 de febrero de 2017]

fueron pagados en cuotas mensuales; otro dato importante es que en las nuevas contrataciones, los salarios suelen ser 21% más bajos de los que fueron despedidos en la misma ocupación⁹⁶.

La política de ajuste económico que inició con el gobierno de Dilma en 2015 se mantuvo y se profundizó después del golpe político que la destituyó. Bajo el gobierno de Michel Temer, siguiendo las directrices de la propuesta “Puente para el futuro” de su partido PMDB, Henrique Meirelles fue nombrado como Secretario de Hacienda, para entonces también miembro del PMDB. Vale la recordación de que el banquero Meirelles había presidido en Banco Central brasileño durante los gobiernos de Lula, y representó el compromiso de este para con la estabilidad. De hecho, la política económica ortodoxa durante el gobierno de Temer fue responsable por profundizar los impactos de la crisis.

Durante el gobierno de Temer se aprobó la PEC 241/2016, que en los hechos congela los gastos sociales por un período de 20 años⁹⁷, lo que afecta el presupuesto de todas las políticas públicas como salud, educación, seguridad y otras. Una especie de ajuste fiscal permanente en los gastos sociales. Además se aprobó una profunda reforma laboral que legalizó la precariedad laboral en Brasil, como se verá en el capítulo 6 de esta investigación.

Síntesis de la sección

Lo que se buscó evidenciar en ese primer apartado del capítulo fue la manera como se dio la transición de Brasil para el nuevo patrón de reproducción del capital, bajo las directrices de las políticas neoliberales. También se buscó evidenciar los vaivenes de las políticas económicas durante el período que empieza en la década de 1990 hasta la actualidad.

Un aspecto importante observado durante todo el período que comprende la investigación es la predominancia, desde el lanzamiento del Plan Real en 1994, del monetarismo como característica central de las políticas económicas. Es decir, prevaleció

⁹⁶ Ver *Folha de São Paulo* (23/01/2017), “Empregos na crise oferecem renda menor e sem proteção”, dirección URL <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/01/1852181-empregos-na-crise-oferecem-renda-menor-e-sem-protecao.shtml>> [consulta: 15 de marzo de 2017]

⁹⁷ Un análisis de los impactos de la medida puede ser consultada en la Nota Técnica n° 161 del DIEESE, disponible en: <<https://www.dieese.org.br/notatecnica/2016/notaTec161novoRegimeFiscal.html>> acceso en 15 de marzo de 2017.

la perspectiva ortodoxa en la definición macroeconómica, cristalizando los intereses de los grandes capitales financieros y asociados como fracción determinante de los rumbos de la economía nacional.

Como destacado, la aplicación de esta orientación generó bajo crecimiento del PIB, aumento del desempleo, inestabilidad macroeconómica, crisis y un profundo rechazo por parte de la población. También provocó descontento de sectores importantes de la burguesía local, como la industrial y la agraria, al final de la década de 1990. La suma de estos elementos tuvo un peso importante para crear el escenario que permitió la elección del Presidente Lula en 2002, bajo la expectativa de reversión y/o matización de dichas tendencias.

Resulta que lo que hizo el proyecto del PT a lo largo de los 13 años de gobierno – cumplido e interrumpido con el golpe político de 2016 – fue intentar conciliar los diferentes intereses de clases. Logró el descontento del pueblo y el beneplácito de los mercados en el primer gobierno Lula. Luego, en un entorno económico favorable, logró agradar los más ricos y los más pobres, a partir del segundo mandato del ex operario metalúrgico. El “gobierno de todos” se esfumó con la desaceleración económica a partir de 2012 que redundó en una profunda recesión desde 2015, momento que unificó las clases dominantes en la estrategia de profundizar la ofensiva del capital en Brasil.

En términos del manejo de las políticas macroeconómicas, durante el período investigado la ortodoxia neoliberal fue matizada en diferentes momentos. Por esa razón, la mejor manera de describir el período es como de sucesivos momentos de profundización y relajamiento de las mismas.

Referente a la adopción de medidas heterodoxas, se puede identificar por lo menos tres momentos donde eso se manifiesta: la primera – y la más sutil – fue durante el segundo mandato de FHC, a partir de la crisis cambial enfrentada por Brasil en 1999; la segunda ocasión fue durante la crisis de 2008, combatida por Lula con medidas expansivas en lugar de las restricciones recomendadas por el recetario neoliberal; la tercera fue con la Nueva Matriz Económica a partir de 2012 por Dilma Rousseff.

Las políticas de ajuste estructural también fueron aplicadas en diferentes momentos, una especie de medicina amarga utilizada siempre que la dinámica económica interna se desaceleraba o el entorno internacional lo exigía. El Plan Real en 1994 representó el momento en que la política de ajuste se institucionalizó como política de Estado. Luego, la crisis que antecedió la victoria electoral de Lula en 2002 fue enfrentada por una política de austeridad que atravesó el primer mandato petista. Al final de 2010,

cuando los efectos de la desaceleración mundial pasaron a afectar el crecimiento brasileño, nuevamente el gobierno se valió de medidas de austeridad. Después de 2013, la Nueva Matriz Económica fue abandonada y el segundo gobierno de Dilma inició con un profundo ajuste económico, que sería continuado y profundizado después de su *impeachment* por el gobierno de Michel Temer.

De tal forma que la evaluación de la etapa reciente en Brasil demuestra que hubo continuidad en el proceso de consolidación del nuevo patrón de reproducción del capital. Esa continuidad no excluye la existencia de cambios de estrategia en diferentes momentos. La narrativa que identifica la vigencia de una orientación neoliberal en los gobiernos de FHC y Temer (y ahora Bolsonaro), al paso que los de Lula y Dilma serían caracterizados como pos (o anti) liberales o neodesarrollistas, representa una simplificación bastante distorsionada de los hechos. Si bien es cierto que durante los gobiernos petistas hubo mayor apertura y disposición para enfrentar o matizar las políticas liberales, la concreción de medidas de este tipo también tuvo que ver con las acomodaciones y concesiones ocurridas dentro del bloque dominante. Ya sea por necesidad de legitimar la transición al nuevo patrón, ya sea por una coyuntura favorable que lo permitía, estos sectores dominantes aceptaron medidas heterodoxas, siempre y cuando estas no afectaron sus intereses estratégicos de largo plazo y, sobre todo, su control del proceso decisorio.

En razón de lo anterior, se considera que lo que se presentó como un “intento neodesarrollista” durante los gobiernos del PT no consistía en una alternativa al patrón neoliberal. Más bien significaba la aplicación de un variante híbrido del mismo, que permitió la acomodación de los intereses de sectores locales de la burguesía. Dicha acomodación no se da por un enfrentamiento al nuevo orden económico y del imperialismo, sino que se justifica por el peso y la capacidad de inserción externa de estos sectores en el nuevo patrón. Tan luego se verifica el cambio de coyuntura y el acercamiento de la crisis económica a partir de 2013, estos sectores no dudan en saltarse del barco neodesarrollista, optando por las ventajas estratégicas de su asociación subordinada al imperialismo.

5.2 El nuevo patrón de reproducción en Brasil: análisis de la relación capital - trabajo en los ejes clave de la economía

En la presente sección se hará un breve análisis de la organización de algunos de los principales sectores de la economía bajo el nuevo patrón de reproducción del capital en Brasil, buscando identificar la restructuración del capital y del proceso de trabajo en los mismos. Los sectores aquí destacados evidentemente representan un muestreo de la economía brasileña, que no explica todo lo que ocurre en ella y no desconsidera la importancia de las dinámicas que ocurren en otras ramas. Sin embargo, se ha seleccionado los que tuvieron más destaque en términos del volumen y saldos positivos en las exportaciones brasileñas en años recientes.

Esto con el objeto de identificar el proceso que llevó a la nueva inserción de Brasil en la economía mundial en la etapa actual del capitalismo. Seguimos aquí las huellas de los estudios de Osorio (2004), Sotelo (2014) y otros investigadores, quiénes han sostenido la hipótesis de que el nuevo patrón de reproducción en países como México y Brasil está fundamentado en la especialización productiva. La producción se concentraría en aquellos productos en que se posee “ventajas comparativas”, y de acuerdo a la demanda del mercado mundial y de sus principales socios comerciales.

El creciente peso de los sectores exportadores en las economías dependientes se dio en un contexto mundial de aumento de la Inversión Extranjera Directa (IED), sobre todo a partir de la mitad de la década de 1990. Ese aumento global de la inversión tiene que ver con la expansión de las empresas transnacionales hacia las economías llamadas en desarrollo, que aumentaron sustancialmente su participación en la IED total – de 14,9% en 1990 para 37,8% en 1996 – tanto por la privatización de empresas estatales, como por la adquisición de empresas locales por grandes grupos extranjeros y también por nuevas inversiones realizadas por capitales externos en estas regiones. (Cepal, 1998)

En el caso de Brasil, se verifica una tendencia de aumento de la IED a partir de 1995, después de un período de bajos flujos de capital en la primera mitad de esta década. Eso se explica, además del mayor flujo de inversión global, por la consolidación de la apertura de la economía brasileña y por la estabilidad monetaria aseguradas por el Plan Real – como descrito en la sección anterior – que mejoró las perspectivas de negocios en el país.

En 1996, por ejemplo, el festín privatizador⁹⁸ hizo con que el sector de servicios públicos haya sido el principal destino de la IED, capturando más de 32% del total, con destaque para las privatizaciones en sectores como energía y telecomunicaciones que, entre los que pasaron a manos privadas, tuvieron grande presencia de capitales externos – al paso que en el minerometalurgico, petroquímico e infraestructura quedaron mayormente en manos de capitales locales en esa primera etapa de apertura. Otra parte importante de la IED se destinó a la adquisición de empresas locales por grupos extranjeros, sobre todo en la industria manufacturera de alimentos, bebidas, tabaco y petroquímicos. La IED que llegó a Brasil en 1996 también estuvo dirigida a nuevos proyectos, especialmente en la industria automotriz, electro electrónica y celulosa y derivados. (Ídem, pp. 36-45)

En el caso brasileño, en los años recientes se ha verificado un aumento importante de la producción y exportación de materias primas y alimentos, que son responsables en gran medida por los saldos positivos de la balanza comercial del país. Brasil también posee todavía un considerable sector industrial, y parte de las exportaciones referidas también llevan algo de valor agregado internamente, como productos industrializados minerales y derivados de petróleo, carnes y cereales procesados, papel y celulosa, entre otros. No obstante, pocos sectores de la industria más compleja poseen inserción externa considerable, como lo son la industria de vehículos y autopartes, aeronaves y motores.

En lo que sigue serán presentadas informaciones referentes a cuatro grupos de productos: productos mineros, de petróleo y derivados, del agronegocio (soja y carnes), vehículos y autopartes. Lo que se buscó fue identificar elementos que permitan caracterizar el tipo de capital presente en cada sector, la forma de producir, los mercados principales a los que van dirigidos, los impactos socioeconómicos y ambientales de la producción, la relación con las necesidades del mercado interno, entre otros. También se hizo, para cada sector, una breve descripción del proceso de trabajo vigente, buscando

⁹⁸ El desmonte del sector paraestatal en Brasil en la década de 1990 involucró la privatización de importantes empresas de los sectores energético, telecomunicaciones, petroquímica, minería y siderurgia, fertilizantes, bancos, transporte público, además de las concesiones de puertos y carreteras y la transformación de Petrobras – la mayor empresa del país – en una empresa mixta bajo control del gobierno. Un análisis detallado de las privatizaciones en los años 90 puede ser encontrado en los dos tomo del libro de Aloísio Biondi: *Biondi, A. (2003). O Brasil privatizado I: um balanço do desmonte do Estado. São Paulo, Perseu Abramo.* Disponible en: <<https://fpabramo.org.br/publicacoes/estante/brasil-privatizado-o-um-balanco-do-desmonte-do-estado/>>, y *Biondi, A. (2003). O Brasil privatizado II: O assalto das privatizações continua. São Paulo, Perseu Abramo.* Disponible en: <http://csbh.fpabramo.org.br/uploads/Brasil_privatizado%20II.pdf>

identificar los cambios recientes e impactos de la reestructuración productiva para las condiciones de trabajo.

5.2.1 Sector minero

La explotación minera estuvo presente en Brasil desde el período de la colonización. Los portugueses tenían esperanzas de encontrar yacimientos similares a los que los españoles ya habían logrado en México y Perú. Pero no fue hasta el final del siglo XVII cuando se descubrieron las primeras reservas significativas de oro en la región que actualmente corresponde al estado de Minas Gerais. La producción era organizada por una intendencia subordinada directamente al gobierno de Lisboa, que se encargaba de distribuir a los mineros los yacimientos y fiscalizar la extracción. La fuerza de trabajo utilizada era casi totalmente constituida por esclavos de origen africana. La minería tuvo un papel importante en ese período, tornándose la principal actividad de la colonia y transfiriendo su eje económico del noreste para el sureste del país. (Prado Jr, 1971)

Después del auge y decadencia del ciclo aurífero, la minería tardó hasta el siglo XX para volver a recuperar un papel de relevancia en la economía brasileña, sobre todo con la producción de mineral de hierro, de usos múltiples en la industria, como para la producción de estructuras de edificios, herramientas, máquinas, buques, automóviles, etcétera. Fue cuando se configuró una estructura propiamente capitalista para su producción.

Actualmente la minería constituye uno de los ejes fundamentales del patrón de reproducción del capital en Brasil. La evolución de la producción minera brasileña en lo que va del siglo XXI es significativa: la producción era de 10 mil millones de dólares en 1994 y cayó para 5 mil millones en 2001; de ahí saltó para más de 53 mil millones en 2011, el auge del período. La caída internacional de los precios de las *commodities* a partir de 2012 – la tonelada del mineral de hierro cayó de 190 dólares en 2011 para menos de 50 dólares en 2015 – disminuyó el valor de la producción para 32 mil millones en 2017, en que pese mantenerse el volumen producido. (IBRAM, 2018)

Los productos del sector fueron responsables por 17% de las exportaciones totales de Brasil en el año de 2016, sumando un volumen de más de 394 millones de toneladas de bienes, y alcanzando la cifra de 31,3 mil millones de dólares. Descontadas las importaciones de productos mineros, el saldo de la balanza comercial del sector fue de 26 mil millones de dólares. (DNPM, 2018)

Desglosando ese monto de exportaciones mineras por el tipo de valores de uso, se tiene que: a) prácticamente la mitad (49%) eran bienes primarios (principalmente fierro, pero también cobre, estaño y níquel); b) 37% eran semimanufacturados (fierro, oro, aluminio y niobio); c) poco más de 12% eran manufacturados (3/4 de ellos fierro, y lo demás aluminio, cobre, níquel y niobio); d) y poco menos de 1% que en compuestos químicos. (DNPM, 2018)

En el Cuadro 8 son presentados los cinco metales más exportados por Brasil en el año de 2016, destacando las principales empresas que controlan su producción y su participación en el mercado. También se buscó identificar el origen del capital que controla dichas compañías.

Cuadro 8 - Brasil: metales más exportados, por empresas productoras 2016

Tipo metal	Principales empresas productoras ¹	% en la producción	Origen del capital ²
Fierro	Vale	77,3%	Brasil
	Congonhas - CSN	8%	Brasil
	Anglo American	5,7%	Inglaterra
	Gerdau Açominas	1,3%	Brasil
Aluminio (bauxita)	Rio Norte - Norsk Hydro	43%	Noruega
	Paragominas - Norsk Hydro	35,4%	Noruega
	Alcoa	16,8%	EEUU
	CBA - Votorantim	3,4%	Brasil
Oro	Kinross Brasil	22,3%	Canadá
	Anglogold Ashanti	19,3%	Inglaterra
	Salobo Metais - Vale	7,6%	Brasil
	Beadell Brasil	7%	Australia
	Serra Grande - Anglogold	6,2%	Inglaterra
	Jacobina - Yanama Gold	5,5%	Canadá
Cobre	Salobo Metais - Vale	52,3%	Brasil
	Vale	22,3%	Brasil
	Mineração Maracá - Yanama Gold	21,1%	Canadá
	Avb Mineração - Avanco	3%	Australia
Niobio	Niobras - CMOC	50%	China
	Comipa	42,5%	Brasil, China, Japón, Corea del Sur
	Mineração Taboca - Minsur	2,9%	Perú

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Mineral Brasileiro (DNPM, 2018).

1) Se buscó mantener el nombre de la empresa productora, pero asociando al grupo económico que la controla. 2) Corresponde al país del grupo económico que detenta el control accionario de la empresa. Hay que considerar que la mayoría de estas empresas o grupos son de capital abierto y, por lo tanto, pueden estar divididas entre capitales de distintos países.

De los cinco metales más exportados, los capitales de origen brasileña controlan la producción de fierro y el cobre. En el caso del fierro, producto principal del sector minero y que Brasil responde por la tercera mayor oferta a nivel mundial, el 85% de la

producción se encuentra en manos de dos grupos nacionales (Vale y CSN) que eran empresas paraestatales hasta la década de 1990, cuando fueron privatizadas. En los demás sectores, el liderazgo es compartido entre empresas noruegas, inglesas, canadienses y chinas.

Amerita destaque la rama del niobio, único de la cadena mineral en el que Brasil es líder en las exportaciones mundiales. Superconductor y de alta resistencia, ese metal es bastante utilizado para fabricación de aceros especiales para las industrias nuclear, automotriz, aeroespacial, electrónica, materiales quirúrgicos, entre otros. El niobio es uno de los metales más raros en el mundo, y se estima que más de 98% de sus reservas estén en territorio brasileño. La codicia internacional sobre ese metal la atesta un documento del Departamento de Estado de EEUU de 2010, filtrado por *Wikileaks*, donde se consideraba las reservas del niobio brasileña como un recurso estratégico e imprescindible para aquel país⁹⁹. En los años recientes, los capitales chinos invirtieron fuerte en el sector y ya son responsables por la mayor parte de su producción, como se pudo ver en cuadro anterior.

En lo referente al destino de las exportaciones mineras brasileñas, la Gráfica 12 muestra un panorama diversificado en términos de regiones y países a los que van dirigidos estos productos. Los datos de la gráfica reúnen todos los productos del sector: bienes primarios, semimanufacturados y manufacturados.

⁹⁹ Portal G1, 09/04/2013. “‘Monopólio’ brasileiro do nióbio gera cobiça mundial, controvérsia e mitos”. Disponible en: <<http://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2013/04/monopolio-brasileiro-do-niobio-gera-cobica-mundial-controversia-e-mitos.html>> Acceso en 19 marzo 2019.

Gráfica 12 - Brasil: destinos principales exportaciones mineras 2016



Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Mineral Brasileiro (DNPM, 2017).

La predominancia de China como destino de las exportaciones de productos mineros brasileños queda evidente, concentrando poco más de 27% del total embarcado – en 2005 alcanzaba sólo 11%. El principal producto que los chinos compran de Brasil es el mineral de hierro, siendo poco significativas las importaciones de ese país de productos mineros manufacturados en Brasil. Por otro lado, en se tratando de productos semimanufacturados y manufacturados, no hay un país que concentre una proporción tan alta de la producción, siendo Estados Unidos el principal destino de estas categorías de valores de uso con aproximadamente 20% del total, con destaque para el hierro y acero. Lo demás va dirigido a países europeos, Canadá y Argentina, principalmente.

La Tabla 6 presenta la información detallada del sector minero, donde se puede ver el monto de exportaciones según el tipo de valores de uso producidos, así como la participación de diferentes mercados en su realización.

Tabla 6 - Brasil: exportaciones sector minero, por tipo de bienes, valor y destino 2016

Tipo de producto	Destino	Valor exportado (millones de USD FOB)	Total
Bienes primarios		15.483	100%
	China	7.594	49%
	Japón	1.097	7,1%
	Holanda	815	5,2%

	Alemania	559	3,6%
	Argentina	241	1,5%
Semimanufacturados		11.707	100%
	Estados Unidos	2.365	20,2%
	Canadá	1.263	10,7%
	China	888	7,6%
	Reino Unido	868	7,4%
	Holanda	727	6,2%
	Japón	415	3,5%
	Argentina	298	2,5%
Manufacturados		3.920	100%
	Estados Unidos	675	17,2%
	Argentina	596	15,2%
	Emiratos Árabes	214	5,4%
	Bolivia	193	4,9%
	Turquía	148	3,7%
	Alemania	128	3,2%

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Mineral Brasileiro (DNPM, 2018).

La tendencia hacia el aumento de la proporción de bienes primarios en las exportaciones se reforzó en la última década y media. Antes existía cierto equilibrio entre los tres sectores en la balanza exportadora, bajo el liderazgo de los bienes semimanufacturados: en 1996 los bienes primarios correspondían a 28% del total exportado; en 2003 no pasaba de 30%; para 2005 es cuando los primarios se tornan más dinámicos. Eso tiene que ver, en gran medida, con el crecimiento de la economía de China y su fuerte demanda por el mineral de hierro – factor que incidió en el aumento de los precios internacionales. Basta con decir que China importó en 2004 un valor de 1,2 mil millones de dólares de bienes primarios de Brasil y en 2009 ese monto era ya de 7,3 mil millones de dólares, valor similar al actual. Por otro lado, las exportaciones de bienes manufacturados cayó a la mitad en una década: de 8 mil millones de dólares en 2006 para 3,9 mil millones en 2016. (DNPM, 2018)

El trabajo en la industria minera

La minería es un sector económico donde históricamente las condiciones de trabajo han sido caracterizadas por altos índices de riesgo, insalubridad e intensidad del trabajo. Los accidentes laborales, las enfermedades oriundas del entorno hostil en que se insertan – sobre todo en minas subterráneas –, el contacto con elementos químicos nocivos utilizados en el proceso de separación de los metales y la elevada exigencia de esfuerzo físico, son solo algunas de las características del trabajo en este sector.

Sin embargo, el proceso de reestructuración productiva verificado en las últimas décadas ha cambiado significativamente el proceso de trabajo en variados segmentos de la cadena productiva. El aumento de la composición orgánica del capital implicó en la inserción de nuevas maquinarias y equipamientos, con procesos de automatización que controlan el ritmo y la intensidad del trabajo han sido regla en los sectores más dinámicos. Eso implica, según Marx, en un aumento de la subsunción del trabajo al capital, donde el trabajador pierde el control del proceso productivo y acaba subordinado por la máquina, del cual él se vuelve un apéndice. Marx describe esa situación comparando el capital a un vampiro:

El capital no tiene más que un instinto vital: el instinto de acrecentarse, de crear plusvalía, de absorber con su parte constante, los medios de producción, la mayor masa posible de trabajo excedente. *El capital es trabajo muerto que no sabe alimentarse, como los vampiros, más que chupando trabajo vivo, y que vive más cuanto más trabajo vivo chupa.* (Marx, 1972, p. 179, cursivas nuestras).

Eso es lo que se verificó en el sector minero en las últimas décadas: un grande incremento de capital constante, con la introducción de sofisticadas máquinas que actúan y controlan todas las etapas del proceso de extracción de los metales: la perforación de las rocas, el traslado de las mismas hasta los equipos que procesan y separan los componentes de los residuos, hasta su transporte por la red rodo ferroviaria que las lleva a los puertos y a sus mercados de realización.

Esa transformación en la cadena productiva del mineral de fierro es descrita por Cristiane Dornellas Ribeiro, a través del estudio de caso del proceso de trabajo en la mina “Casa de Pedra”, ubicada en el municipio de Congonhas (MG), operada por la empresa CSN. Acerca de la introducción de maquinaria y la relación de los trabajadores con la misma, la autora afirma:

Convertida en un proceso de trabajo esencialmente mecanizado, en lo cual impresiona la diversidad de maquinaria utilizada para la explotación, detonación, cargamento y transporte del mineral, la extracción mineral pasa la impresión de que no importan o mismo de que no existen los trabajadores, y que las maquinas realizan las actividades sin necesitar del hombre. Por esa razón, en prácticamente todas sus etapas, los trabajadores describen como la maquina realiza las actividades y no ellos, muchos ya no se incluyen en ese proceso. (Ribeiro, 2015, p. 73, traducción nuestra).

No obstante esa impresión, la investigadora atenta para el hecho de que la introducción de los sistemas de automatización permiten intensificar y aumentar la productividad del trabajo a través del control del tiempo y del ritmo del trabajo, asegurando la intensificación de la extracción de plusvalía. Tareas antes realizadas por trabajo manual pasaron a ser desempeñadas por máquinas, y la función principal de los trabajadores se dislocó para la supervisión y mantenimiento de los equipos, evitando

fallas e interrupciones en la producción. Eso ha generado, por un lado, una disminución de los accidentes laborales, al paso que han aumentado las enfermedades ocupacionales originadas del manejo de máquinas pesadas, sobre todo problemas de columna y sordez provocados por la vibración de las mismas, y por la jornada más intensa y extenuante. La estrategia de la empresa para evitar ese problema es turnar los trabajadores en las operaciones más riesgosas, estimulando la polivalencia. (Idem, p. 71)

Las nuevas tecnologías también han permitido a la empresa profundizar el control y monitoreo de la fuerza de trabajo, descrito por un obrero minero como “ojo electrónico”, limitando las decisiones de los trabajadores sobre los diferentes procesos de su trabajo, además de aumentar las exigencias, inseguridad y presión laboral. Las nuevas relaciones de trabajo mineras también incluyen reuniones diarias para reforzar y discutir la seguridad laboral, pero que es descrita por los obreros como un momento en que los administradores se aprovechan para promover coacción por metas de producción, presionar los trabajadores a votar con la empresa en la elección de representantes. Los trabajadores tercerizados, que ocupan cada vez más tareas en la cadena, son los que más sufren con la presión por rapidez en el desempeño de sus tareas. (Idem)

En que pese la disminución del trabajo manual a partir de los cambios tecnológicos referidos, la labor en las minas sigue siendo una de las que más degradan la salud y ofrecen riesgos al trabajador. Eso es lo que asegura el auditor fiscal Mário Parreiras de Faria, del Ministerio Público del Trabajo (MPT), órgano responsable por fiscalizar el cumplimiento de la legislación laboral en Brasil. Con más de 35 años de actuación en el estado de Minas Gerais, y presente en algunas de las mayores tragedias del sector, como en las rupturas de los diques de residuos en las minas de Samarco en 2015 y de Vale en 2019, Faria atesta:

En la minería, la tasa de mortalidad es más alta que en cualquier otro sector en Brasil y cuatro veces mayor que el promedio: son 27 muertes en cada grupo de 100 mil empleados directos. La tasa para los trabajadores en general es de 6 muertes para cada 100 mil. La minería mata mucho más. Pero no son sólo las muertes. Los trabajadores desarrollan problemas respiratorios, la jornada de trabajo es muy pesada, ininterrumpida, con rotatividad de la jornada (cambio de turno a cada dos días). Muchos accidentes en la minería ocurren cuando el trabajador hace horas extras. Ya he analizado accidente donde el empleado había trabajado 11 horas por día durante tres meses seguidos. Son jornadas extensas, cargamento de peso, vibración, dolores en la columna, una serie de problemas osteomusculares. En los accidentes de mayores proporciones, lo que se ve es que sí podrían ser evitados. (Faria, 2019, traducción nuestra).¹⁰⁰

¹⁰⁰ Portal ABET, 01/2019. A triste rotina de um auditor do trabalho na tragédia de Brumadinho. <
<http://abet-trabalho.org.br/a-triste-rotina-de-um-auditor-do-trabalho-na-tragedia-de-brumadinho/>>

Los grandes desastres ambientales ocurridos en las minas son un duro y cruel retrato del funcionamiento y de los impactos del sector mineral brasileño. La ruptura en 2015 del dique de la empresa Samarco (*joint-venture* de la brasileña Vale y de la anglo-australiana BHP Billiton) en la ciudad de Mariana (MG) dejó un saldo de 18 personas muertas (14 de ellos trabajadores de la compañía, de los cuales 13 eran tercerizados¹⁰¹), además de destruir el pueblo de Bento Rodrigues, contaminar con residuos el “Río Doce” impactando todo el ecosistema de la región, perjudicando a miles de pescadores, campesinos, comunidades indígenas y poblaciones abastecidas por su agua. El tipo de dique utilizado por la empresa era el más barato e inseguro, que algunos países incluso prohíben la utilización. Pasados más de tres años de la catástrofe, reina la impunidad en cuanto a las responsabilidades por los crímenes: en que pese los muchos procesos judiciales en contra de la Samarco, ningún ejecutivo fue responsabilizado. La empresa sólo pagó 6,5% de las multas recibidas de diversos órganos que totalizaban más de 600 millones de reales¹⁰².

Poco más de tres años después del desastre de la Samarco, en el inicio de 2019 ocurrió nueva ruptura de dique otra vez en una mina de la Vale, en la ciudad de Brumadinho (MG). En esta ocasión, la catástrofe ha sido todavía mayor: son por los menos 200 muertes confirmadas y otras 100 desaparecidas. En común con lo anterior el mismo tipo de dique de residuos, el descaso de la empresa y de las autoridades en evitar el crimen humano, social y ambiental. Además, se tornó el mayor desastre laboral registrado en la historia reciente.

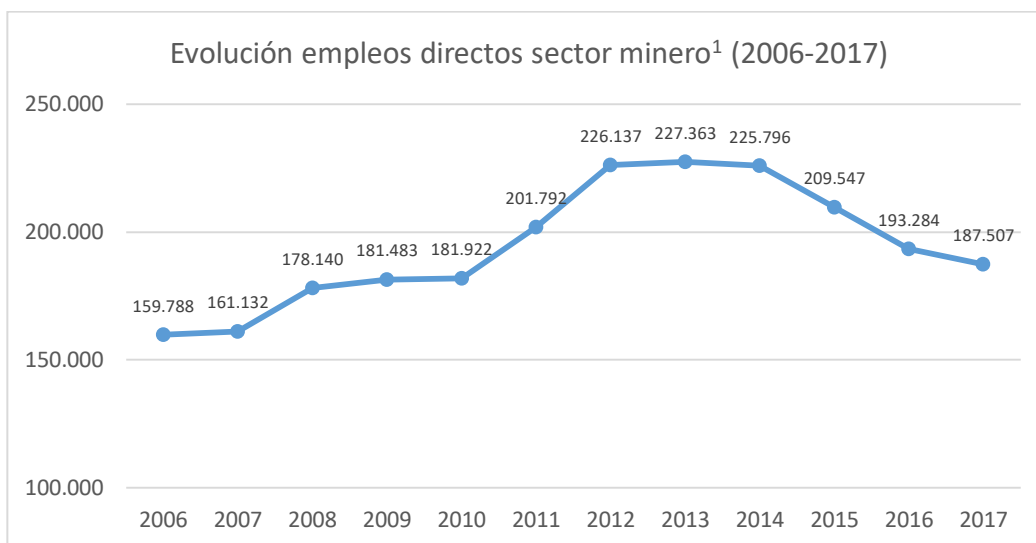
Los dos eventos mencionados son ilustrativos del papel ocupado por la minería en la economía brasileña reciente: un sector estratégico para la reproducción del capital. Lo que implica que el Estado actúa para proteger el tipo de emprendimiento que operan, en diferentes momentos: ofreciendo créditos para la ampliación de los negocios, licencias ambientales rápidas y en los términos requeridos por las empresas, fiscalización débil de su actuación y omisión ante las denuncias de riesgos de accidentes, protección ante las demandas judiciales que sufren luego de los desastres.

¹⁰¹ Portal Brasil de Fato, 07/02/2019. “Doenças, morte e descaso: por dentro da vida dos trabalhadores da mineração”. Disponible en: < <https://www.brasildefato.com.br/2019/02/07/doencas-morte-e-descaso-por-dentro-da-vida-dos-trabalhadores-da-mineracao/>> Acceso en 19 marzo 2019.

¹⁰² Portal Folha, 29/01/2019. “Tragédia em Mariana ainda não tem culpados, e Samarco não pagou multas”. Disponible en: < <https://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2019/01/tragedia-em-mariana-ainda-nao-tem-culpados-e-samarco-nao-pagou-multas.shtml>>. Acceso en 19 marzo 2019.

El análisis de los datos de la evolución de los empleos en el sector minero en la primera década del siglo XXI confirma el repunte verificado en el sector. Como resultado de la reducción de la demanda externa y de la caída de los precios de los minerales, se verificó una caída del stock de empleos a partir de 2014, tendencia que se mantuvo en los años siguientes. Eso es lo que demuestra la Gráfica 13.

Gráfica 13 - Brasil: evolución empleos en el sector minero 2006-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del RAIS/MTE.

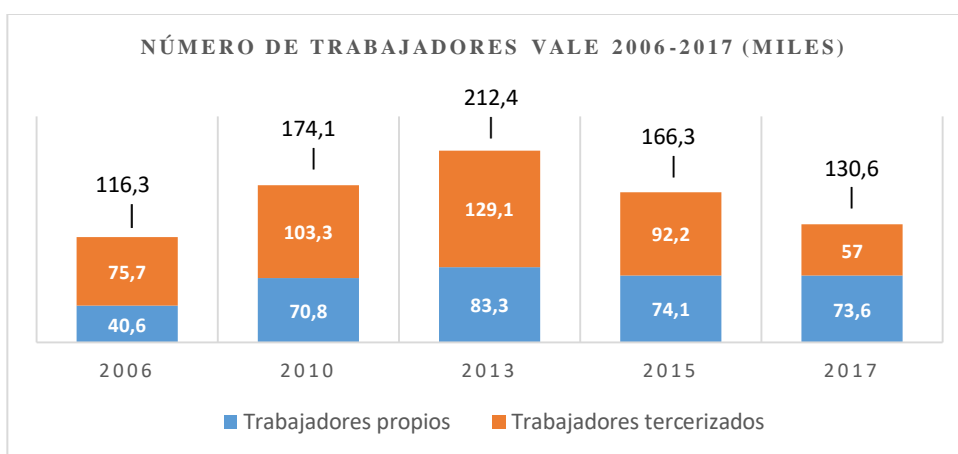
1 – Fue utilizada la metodología CNAE 2.0 para extraer los datos de la Relatoría Anual de Informaciones Sociales (RAIS), y considerados todos los vínculos laborales al fin de cada año para los siguientes sectores: Extracción de carbón mineral; Extracción de minerales metálicos; Extracción de minerales no metálicos; Actividades de apoyo a la extracción mineral.

De acuerdo con las estimativas del DNPM (2018), el efecto multiplicador en la cadena productiva de extracción mineral es de 3,6 y en toda la cadena industrial derivada ese factor multiplicador es de 11. Según esta estimativa, en el sector extractivo emplea poco más más de 600 mil trabajadores directos e indirectos, al paso que en el conjunto de la economía habría más de dos millones de trabajadores involucrados con actividades relacionadas a la minería.

Es difícil saber el contingente total de trabajadores tercerizados en el sector minero. Sin embargo, una mirada sobre el contingente de las grandes empresas da la pista de su proporción. Datos de la compañía Vale, por ejemplo, dan cuenta que por en general los trabajadores subcontratados configuran la mayoría del contingente obrero, en una

proporción mayor a 60% en 2006 y 2013¹⁰³; el período en que los trabajadores propios son más numerosos coincide con la etapa de menor dinámica del sector, lo que indica que en momentos de crisis los tercerizados son los más afectados por los despidos: desaparecieron 82 mil puestos de trabajo en la empresa entre 2013 y 2017, correspondiendo más de 70 mil de ellos a trabajadores tercerizados.

Gráfica 14 - Brasil: trabajadores propios y tercerizados compañía Vale años seleccionados



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la compañía Vale, publicados en el *Relatório de Sustentabilidade* (varios años).

Lo que ilustra la Gráfica 14 es la fuerte presencia del trabajo tercerizado en la minería. La perspectiva es que esa proporción aumente todavía más, una vez que hasta el año de 2017 la ley laboral brasileña sólo permitía la tercerización de las actividades secundarias o complementares de la empresa, vedando su utilización en la actividad principal. Con la reforma laboral implementada por el gobierno de Michel Temer, la tercerización ahora puede ser total. Sin embargo, en que pese la limitación a la tercerización, es conocido que muchas de las empresas del sector han sufrido procesos por practicar tercerización ilegal.

Muchas de estas tercerizaciones ilícitas sirven para que grandes empresas del sector enmascaren prácticas laborales degradantes e incluso análogas a la esclavitud, bajo el pretexto de que son responsabilidad de las subcontratadas. Eso es lo que concluyó el Ministerio Público del Trabajo (MPT) después de una inspección en una mina de la Vale

¹⁰³ Los números se refieren al cuadro de trabajadores en todos los negocios de la compañía Vale, lo que incluye sus participaciones en el extranjero. Según la compañía, poco más de 75% de sus empleados actúan en Brasil. Datos extraídos del *Relatório de Sustentabilidade* (2018). Disponible en: <<http://www.vale.com/brasil/pt/aboutvale/relatorio-de-sustentabilidade-2018/paginas/default.aspx>> Acceso en 20 de marzo de 2019.

en Itabirito (MG) en 2015, donde además de operar en un ambiente de trabajo repugnante por las condiciones de higiene, los trabajadores eran sometidos a jornadas exhaustivas, condiciones degradantes y eran víctimas de fraudes, promesas falsas y amenazas, todo con el consentimiento de los directivos de Vale¹⁰⁴. Otra grande empresa procesada más de una vez por prácticas de trabajo esclavo en la minería fue la inglesa Anglo American.

5.2.2 Sector petrolero - crudo y derivados

En las primeras décadas del siglo XX Brasil se transformó en un país autosuficiente en la producción de petróleo, con casi un mil millón de barriles anuales. Ubicado en la 15^a posición mundial en relación al tamaño de las reservas probadas, el país tiene a disposición 12,8 mil millones de barriles de petróleo (ANP, 2018). Además, bajo el liderazgo técnico de su compañía Petrobras – empresa de capital mixto con control accionario del Estado –, se transformó en un exportador de petróleo y de derivados. Sin embargo, la condición dependiente ocupada por Brasil en el sistema imperialista, aunada por las malas decisiones de algunos gobiernos del período, impiden que ese potencial sea aprovechado, para impulsar de forma dinámica el conjunto de la economía nacional. Como se verá, sirve más bien para lo contrario: para profundizar el patrón de especialización exportador, a través de la exportación de crudo y aumento de la importación de combustibles refinados en los países centrales.

En la Tabla 7 son presentadas informaciones referentes al origen del capital de las principales compañías que actúan en la explotación del energético en territorio brasileño, así como su participación. Vale destacar que la mayor parte de las reservas brasileñas se encuentra en el mar y una parte considerable en aguas profundas, lo que exige tecnología especializada que no todas las petrolíferas dominan.

¹⁰⁴ Reporter Brasil, 27/02/2015. Governo responsabiliza Vale por trabalho análogo ao de escravo. Disponible en: <<https://reporterbrasil.org.br/2015/02/governo-responsabiliza-vale-por-trabalho-analogo-ao-de-escravo-2/>> Acceso 20 marzo 2019.

Tabla 7 - Brasil: producción de petróleo por origen de las empresas 2018

Empresa	País origen	Producción (millones de barriles)	% Producción Total
Petrobras	Brasil	774,5	77,8%
Shell	Holanda	111,4	11,6%
Repsol	España	28,2	3,0%
Petrogal	Portugal	27,1	2,8%
Statoil	Noruega	14,6	1,5%
Sinochem	China	9,7	1,0%
ONGC	India	4,4	0,5%
Producción Total		956,9	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Agência Nacional do Petróleo - Anuário estatístico brasileiro do petróleo, gás natural e biocombustíveis 2018 (ANP, 2018).

Esta información da cuenta de que la mayor parte de la producción de crudo permanece bajo control de Petrobras, con poco más de 3/4 partes del total extraído. Le siguen algunas de las grandes petroleras internacionales como Shell, Repsol y Petrogal, siendo poco significativa la presencia de empresas estadounidenses (Chevron produce poco menos de 0,5% del total). Sin embargo, hay que tener en cuenta que la participación extranjera es relativamente reciente – el fin del monopolio de la Petrobras fue establecido en 1997 (Ley n. 9.478/97) bajo la privatista presidencia de Fernando Henrique Cardoso.

La información referente al aumento de la exportación de petróleo de Brasil es indicativa de un cambio cualitativo y cuantitativo importante en las últimas décadas. La cantidad de crudo exportada se multiplicó: para 1995 Brasil exportaba 1,8 millones de barriles anuales, sobre todo para países del Centro y Sudamérica; en el año 2000 el volumen exportado fue de casi 7 millones de barriles, destinados principalmente para países de América Central y del Sur, China, Estados Unidos y Francia; para 2005 alcanzaba la cifra de 100 millones de barriles y para destinos variados: casi la mitad a países latinoamericanos, y también para varios países europeos, Estados Unidos, China; saltando a 2017, Brasil exportó 364 millones de barriles, 42% del cual para China, y lo demás para países de América Central y del Sur, Estados Unidos y Europa.¹⁰⁵

Revisando la información referente a los valores de importación¹⁰⁶ y exportación de petróleo crudo, se puede fácilmente percibir la importancia que el mismo ha asumido

¹⁰⁵ Datos retirados del “Anuário Estatístico Brasileiro do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis” (vários años), disponibilizados por la Agencia Nacional del Petróleo (ANP).

¹⁰⁶ La razón por la cual Brasil importa petróleo es de orden técnica: el petróleo extraído en Brasil es de tipo pesado, cuyo refinado es más difícil. Para que las refinerías puedan procesar este crudo, se hace necesario

en los años recientes en la balanza comercial brasileña. En que pese el período donde el precio internacional del barril cayó a la mitad (sobre todo a partir de 2010), los montos por las exportaciones siguen siendo significativos.

Tabla 8 - Brasil: balanza comercial petróleo crudo y derivados (en miles de U\$D FOB)

	2009	2011	2013	2015	2017
Petróleo Crudo					
Importación	9.205.488	14.151.806	16.463.303	7.380.844	2.966.954
Exportación	9.370.379	21.785.445	12.956.607	11.781.308	16.624.997
Balanza Crudo	164.891	7.633.639	-3.506.696	4.400.464	13.658.043
Derivados Petróleo					
Importación	5.571.474	19.403.247	19.600.385	9.710.278	12.968.300
Exportación	5.998.267	9.479.890	9.941.619	5.022.099	4.814.615
Balanza Derivados	426.793	-9.923.357	-9.658.766	-4.688.179	-8.153.685

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Agência Nacional do Petróleo - Anuário estatístico brasileiro do petróleo, gás natural e biocombustíveis 2018. (ANP, 2018)

Los derivados de petróleo consisten en una serie de productos que Brasil exporta hacia el exterior, pero también son parte de lo que el país importa del mercado para su consumo interno. Debido al aumento de consumo de combustibles en las últimas décadas y la insuficiente inversión realizada, la diferencia entre exportaciones e importaciones ha mantenido un déficit considerable. Entre los principales productos exportados figuran principalmente aceites combustibles y combustibles para aviación, cuyos destinos principales son Singapur, Estados Unidos, Holanda y Argentina. Entre las importaciones de derivados se destacan el óleo diésel, nafta y gasolina, provenientes principalmente de Estados Unidos, y también de Holanda y Argelia¹⁰⁷.

importar (principalmente de Arabia Saudita y Argelia) petróleo más ligero para mezclar con brasileño y facilitar el proceso de refino.

¹⁰⁷Informaciones de comercio exterior extraídas de la plataforma *The Observatory of Economic Complexity* (OEC-MIT), disponible en <<https://oec.world/en/>> Acceso en 20 de junio de 2019.

Una mirada para el conjunto de la cadena productiva del petróleo brasileña nos da la pista de la posición reciente ocupada por Brasil en ese mercado. Salta a la vista el aumento de la producción de petróleo crudo, así como de las exportaciones del mismo. Por otro lado, el aumento de la importación de derivados también es expresiva en ese período. Pero lo interesante es que ese aumento de la importación se da sobre productos que Brasil también produce – como gasolina y óleo diésel – y estando las refinerías nacionales operando sólo 3/4 de su capacidad total¹⁰⁸.

O sea, el déficit no se explica solo por la falta de infraestructura o incapacidad de refino. Es parte de una estrategia que visa abrir el mercado de refino brasileño – controlado casi totalmente por Petrobras¹⁰⁹ – así como se plantea lo mismo para el sector de la distribución del combustible, y dar un paso más en la privatización de Petrobras – proceso que empezó todavía en la década de 1990 con el fin del monopolio y transformación de la entonces paraestatal en una empresa mixta.

La codicia de los capitales extranjeros sobre el petróleo brasileño aumentó a partir del año de 2006, cuando la Petrobras anunció la descubierta de grandes reservas en la capa del pre-sal (8 km bajo el nivel del mar). Bajo el gobierno del presidente Lula, en 2010 se aprobó una ley específica (Ley N° 12.351/2010) para la explotación del pre-sal, determinando la participación mínima de 30% de la Petrobras en todos los nuevos emprendimientos, además de asociar las inversiones a contenidos mínimos de producción local en toda la cadena industrial petrolífera. También establecía que una parte de los *royalties* recibidos por el Estado brasileño de las empresas que explotan el pre-sal tienen que ser invertidos en programas en las áreas de educación, salud, cultura y combate a la pobreza. Eso desató una reñida disputa por la renta del petróleo.

Poco tiempo después, documentos filtrados por Edward Snowden, ex agente de la NSA (Agencia Nacional de Seguridad, por su sigla en inglés) daban cuenta de que esta agencia, vinculada al Departamento de Defensa de EEUU, realizó actividades de espionaje en informaciones sigilosas de la petrolífera brasileña – principalmente sobre la tecnología de explotación del pre sal –, además de vigilar a la misma presidenta brasileña

¹⁰⁸ ANP (2017).

¹⁰⁹ Brasil posee el 8° mayor parque de refino de petróleo del mundo, con capacidad para producir más de dos millones de barriles diarios de combustibles. De las 17 refinerías instaladas en territorio brasileño, 13 son controladas por la Petrobras. La mayor parte de ellas fue construida entre las décadas de 1950 y 1970. En la última década el sector volvió a recibir inversiones del gobierno con la inauguración de la Refinería Abreu y Lima (2014) y ampliación del Complejo Petroquímico de Río de Janeiro (COMPERJ) a partir de 2010. Eso quiere decir que con un poco más de inversión en esa área Brasil prácticamente podría eliminar su necesidad de importación.

Dilma Rousseff y otros altos funcionarios. El escándalo diplomático generó asperezas entre los dos países, y en que pese el reclamo oficial brasileño por la violación de su soberanía, EEUU no hizo ninguna declaración de contrición. Es más, John Kerry, entonces Secretario de Estado del gobierno demócrata de Barack Obama, justificó las acciones de inteligencia como legales, pues según él eran parte de la estrategia de seguridad nacional de aquel país¹¹⁰.

La ofensiva en contra de Petrobras también tuvo un capítulo interno, con las investigaciones judiciales de corrupción en la compañía realizadas por la operación *Lava Jato*. A la par, se creó una campaña mediática mezclando hechos comprobados de corrupción en la empresa con noticias falsas, dando cuenta de que Petrobras estaba en situación de quiebra por las malas inversiones y robos, que ya no tenía condiciones de invertir y que la solución era privatizar sectores de la misma y abrir el mercado a petrolíferas foráneas. Eso en un momento en que el gobierno brasileño había ampliado considerablemente el aporte de recursos para inversión de la empresa.

Por fin, tras el golpe institucional que depuso la Presidenta Dilma Rousseff, una de las primeras medidas aprobadas por el gobierno de Michel Temer fue un cambio en ley de explotación del pre-sal, quitando la preferencia de la Petrobras en ese emprendimiento y pavimentando el camino para la actuación de las petrolíferas extranjeras. Bajo la administración de Temer fueron reforzadas estrategias de desinversión y privatización de subsidiarias de la compañía. También se adoptó una política de precios fluctuantes para los combustibles refinados, obligando a que las refinerías nacionales tengan que competir con los precios de concurrentes externas – especialmente las estadounidenses – que poseen productividad más alta.

Los trabajadores de Petrobras bautizaron la nueva política para la empresa como “*América First*” (“Estados Unidos Primero”, en alusión a la consigna electoral de Donald Trump), pues la estatal acaba entregando el mercado a las empresas norte-americanas, a los “*traders*” internacionales, importadores de capital privado y empresas de distribución privadas¹¹¹. El rechazo a la alza de los precios de los combustibles llevó a una huelga de los conductores de tráileres que paralizó Brasil por más de una semana en mayo de 2018, debido al bloqueo de carreteras y escasez de los energéticos. El paro de los trabajadores

¹¹⁰ El país, 13/08/2013. https://elpais.com/internacional/2013/08/13/actualidad/1376426634_564337.html

¹¹¹ AEPET, 24/05/2018. “Política de preços de Temer e Parente é ‘America First!’”. Disponible en: <http://www.aepet.org.br/w3/index.php/artigos/noticias-em-destaque/item/1125-editorial-politica-de-precos-de-temer-e-parente-e-america-first>

se confundió con un *lockout*¹¹², debido a que también se sumaron las grandes empresas de transporte, que veían sus ganancias perjudicadas por la gran fluctuación de los precios de los combustibles.

El trabajo en la industria petrolífera brasileña

La industria petrolífera tiene como característica el alto grado de inserción tecnológica en el proceso productivo, lo que demanda una fuerza de trabajo bastante calificada y especializada. Históricamente, por lo tanto, el proceso de trabajo en ese sector se ha caracterizado por la existencia de vínculos laborales más estables, mayor escolaridad y un sistema de beneficios salariales que permitía niveles de bienestar. (Castro y Comin, apud Instituto Observatório Social, 2011).

El fin del monopolio de la Petrobras en las actividades de extracción del petróleo en el año de 1997 inició también un giro de la estrategia global de la empresa, que la acercó de las prácticas de las petrolíferas extranjeras y la especializó cada vez más en la exportación del crudo, como visto anteriormente. El nuevo modelo de organización implicó, de acuerdo con el DIEESE (2009), el avance del proceso de tercerización en diversas ramas del sector, con el fin de reducir costos y aumentar la competitividad de la empresa. La tercerización, que era una práctica de la empresa para servicios que exigían alto nivel de especialización, se generaliza para todos los sectores, incluidos los considerados estratégicos.

El estímulo a la subcontratación de la fuerza de trabajo contó con la suspensión de la realización de concursos públicos para ocupar las plazas, determinada por el presidente FHC justamente en un período en que aumentaba la producción de petróleo. Para el año de 1995 el número de trabajadores propios y tercerizados de Petrobras era de aproximadamente 46 mil y 29 mil, respectivamente; en 2003 habían 36 mil trabajadores

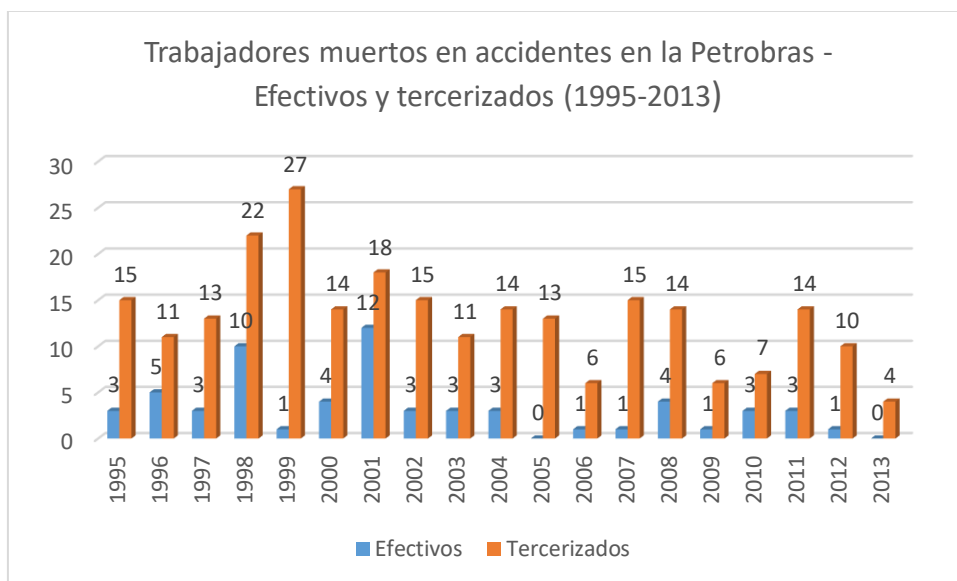
¹¹²El *lockout* es una expresión que hace referencias al paro patronal, cuando los empresarios determinan la suspensión del funcionamiento de los medios de producción para reivindicar sus intereses. Sin embargo, reducir el referido paro ocurrido en Brasil a un *lockout* desconsidera la complejidad de la categoría que constituyen los conductores de tráileres, una vez que la misma reúne desde trabajadores asalariados de grandes empresas hasta trabajadores autónomos que son propietarios del tráiler. Entre estos últimos, muchos han realizado préstamos para la compra de su camión con la facilitación del crédito por parte del gobierno en los últimos años, y la disminución de la actividad económica – y por ende de la demanda de fletes – y el aumento de combustibles han mermado sus posibilidades cumplir con los pagarés de su deuda. No fueron pocos los autónomos que tuvieron que devolver el tráiler al banco que lo financió.

propios y 103 mil tercerizados; en 2013 eran 62 mil contratados directamente y más de 320 mil trabajadores tercerizados. (CUT-DIEESE, 2014)

La explosión del número de trabajadores subcontratados, alcanzando para 2013 la proporción de cinco para cada trabajador efectivo, tiene implicaciones importantes para la fuerza de trabajo en el sector. En un estudio de caso sobre la reestructuración del trabajo en la industria petrolera en la Bacia de Campos (RJ), Figueiredo et ali (2007) apuntaban las especificidades de los tercerizados: poseían menos calificación que los efectivos y actuaban en áreas que exigían preparo técnico especializado sin tenerlo; el salario era por lo general más bajo (a veces la mitad de un efectivo) y no recibían prestaciones sociales (como plan de salud), tenían menos días de descanso; los tercerizados eran las principales víctimas de accidentes laborales, en que pese muchas ocurrencias ser notificadas como enfermedades.

Referente a los accidentes con muertes en el sector, la Gráfica 15 ilustra la discrepancia entre efectivos y tercerizados entre las víctimas fatales.

Gráfica 15 - Brasil: descensos laborales en Petrobras por tipo de contratación 1995-2013



Fuente: CUT-DIEESE (2014)

La mayor incidencia de descensos entre los tercerizados se verifica incluso en los primeros años de la serie, cuando el contingente obrero de Petrobras era conformado mayormente por trabajadores directamente contratados. Eso refuerza el argumento de que

los trabajadores tercerizados están expuestos a actividades y condiciones de trabajo más precarias que los efectivos.

5.2.3 El sector del agronegocio

La propaganda que el sector del agronegocio quiere asociar a su actuación en Brasil actualmente es la de modernidad y eficiencia, un sector de punta de la economía nacional que logra competir con ventajas ante sus homólogos de otros países. Gigantescas máquinas de siembra y cosecha son presentadas como actores de este proceso, y en un pase de magia, surgen granos y animales rumbo a los buques dirigidos al comercio mundial. “El agro es *tech*, el agro es *pop*, el agro lo es todo.”¹¹³ Esta imagen contrasta fundamentalmente con la realidad que se vive en el campo brasileño, cada vez más bajo control de capitales externos y de latifundistas nacionales, donde la violencia y la superexplotación de la fuerza de trabajo siguen siendo la regla.

Si bien es cierto que la mecanización del campo brasileño ha aumentado significativamente en los últimos años, se trata de un proceso relativamente antiguo. Todavía durante la vigencia del patrón de reproducción de industrialización ya se verificó la marcha hacia un aumento de la productividad y dependencia cada vez mayor de la agricultura del sector industrial. Eso se dio a través de un aumento de presencia de maquinaria y herramientas en el campo, así como de insumos industriales que se volvieron ampliamente utilizados para aumentar la productividad agrícola – como abonos químicos, fertilizantes, plaguicidas y diferentes tipos de agrotóxicos.

Evidentemente cada etapa del desarrollo capitalista trae consigo las nuevas descubiertas tecnológicas que se van insertando en los procesos productivos, y eso cambia cualitativamente la manera de producir. Es así como la etapa actual de la producción agrícola tiene como eje central la introducción de un nuevo tipo de desarrollo tecnológico: la biotecnología, cuya apuesta es promover el aumento de la productividad a través del mejoramiento de las especies cultivadas.

La búsqueda por variedades más productivas, como lo destaca la Vía Campesina, no es algo novedoso en la agricultura, siendo parte del trabajo constante de los campesinos, a través de las experiencias empíricas de selección de semillas o el cruce de

¹¹³ Esa es la consigna de una campaña publicitaria transmitida exhaustivamente por el grupo de comunicación Globo en Brasil en los últimos años, con el objeto de crear empatía de la población hacia el sector. Los videos publicitarios están disponibles en las plataformas de video YouTube.

diferentes especies y variedades para descubrir las mejores características que se adaptan a cada lugar, suelo, clima, etcétera. Esa selección también ha sido realizada por el Estado y sus agencias de pesquisa en la etapa de la industrialización del campo¹¹⁴. Sin embargo, ahora todo ese proceso

es controlado por algunos grupos económicos, que utilizan esas tecnologías para mantener a los campesinos cautivos de sus semillas, de sus variedades. Por otro lado, hay una ley de patentes que permite que las empresas registren las plantas desarrolladas como propiedad privada, y con esa ley, las empresas controlan todo el proceso productivo, y además cobran tasas – llamadas *royalties* – de quienes utilizan su técnica, aumentando, por esa vía, la explotación de los campesinos. (Via Campesina Brasil, 2005, p. 22, traducción nuestra.)

Otro problema a destacar referente a la biotecnología es que ya no se trata solamente del mejoramiento de especies existentes, sino que también se introdujo los tipos de especies híbridas, sintéticas y, lo que es peor, de organismos genéticamente modificados – o transgénicos – para resistir a la aplicación de agrotóxicos, cuyos efectos a la salud humana y al medio ambiente pueden ser muy graves.

Lo anterior remite precisamente a una de las características más importantes del funcionamiento de la agricultura bajo el nuevo patrón de reproducción del capital: la producción del agronegocio está orientada y controlada por el mercado mundial. Ese proceso fue llamado por Ariovaldo Umbelino de Oliveira como la “mundialización de la agricultura brasileña”, cuando la agricultura asumió las características básicas del capitalismo monopolista hegemónico por las empresas multinacionales, especialmente estadounidenses. (Oliveira, 2012)

Según Oliveira, bajo ese modelo la agricultura pasó a estructurarse en tres pilares: 1) toda la producción agropecuaria, silvícola y extractiva se transformó en producción de *commodities* para el mercado mundial, dejando la producción de alimentos de ser una cuestión estratégica nacional; 2) las bolsas de valores y de mercancías a futuro se volvieron los centros reguladores de los precios mundiales de las *commodities*; 3) la constitución de monopolios mundiales, donde las empresas multinacionales invirtieron en compra, fusión o asociación con empresas nacionales, permitió un tipo de control monopolista de la producción del sector. (Idem, p. 6-7)

El dominio o control de las demás etapas del proceso productivo – financiamiento, insumos, maquinaria, transporte, comercialización – hace con dichas empresas controlen

¹¹⁴ La principal agencia de investigación sectorial es la EMBRAPA (Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria), creada en 1973 y vinculada al Ministerio de Agricultura del gobierno federal. Hay también agencias similares en algunos de los estados de la federación.

el sector sin necesariamente operar la producción directamente de las mercancías. O sea, mismo sin tener la propiedad de la tierra, fijan los precios y determinan la forma de producir los granos; sin subordinar directamente los creadores de res y aves, determinan como deben producir y cuanto deben recibir por las ventas. Esa lógica genera disputas entre los productores y los grandes grupos por la distribución de las ganancias, pero cada vez el poder de los primeros se diluye y se fortalecen los monopolios u oligopolios que actúan en el sector.

La nueva inserción de la economía brasileña en el mercado mundial reforzó la lógica del agronegocio, especializando la producción de materias primas y alimentos semi manufacturados. Eso es evidente si se analiza la participación del país en el ranking mundial de producción y exportación de dichas mercancías:

Tabla 9 - Brasil: posición en el ranking mundial de alimentos 2017

Principales productos	Posición mundial	
	Producción	Exportación
Azúcar	1º	1º
Café	1º	1º
Jugo naranja	1º	1º
Carne res	2º	1º
Carne pollo	2º	1º
Soja grano	2º	1º
Maíz	3º	4º
Salvado soja	3º	2º
Aceite soja	4º	2º
Algodón	4º	2º
Carne cerdo	4º	4º

Fuente: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (2018).

Como destacado anteriormente, Brasil desde hace mucho posee un papel importante en la producción y exportación de alimentos. Sin embargo, la reconfiguración mundial del capitalismo en las décadas recientes hizo con que la economía brasileña profundizara su dependencia de la exportación de estos productos, asumiendo un papel fundamental para la manutención de saldos positivos en la balanza comercial del país y obtención de divisas. Evidentemente para eso contribuyó el flujo de capitales dirigidos al sector. La presencia del capital extranjero en el sector es notable, sobre todo en la

producción de granos, como se puede ver a partir de la descripción de la cadena de soja que sigue.

Capitales que controlan la cadena productiva de la soja:

- **Semillas:** El mercado de semillas transgénicas de soja en Brasil es controlado básicamente por empresas multinacionales, que detentan las patentes de esa tecnología. El liderazgo es de la alemana Bayer-Monsanto¹¹⁵, seguida por la estadounidense Dupont. Empresas brasileñas también desarrollan semillas transgénicas, muchas veces en asociación con grupos multinacionales. La participación del capital brasileño en el sector es estimada en 16,5%, y las empresas que se destacan son TMG, CCGI y Embrapa.
- **Fertilizantes** – La cadena de fertilizantes está dividida entre la producción de materias primas y fertilizantes formulados. Las empresas multinacionales detentan 55,7% del mercado, con destaque para los grupos Yara (Holanda), Mosaic (EEUU) y Anglo (Reino Unido). La participación del capital brasileño en el sector es estimada en 44,3%, siendo el grupo Vale el más presente, seguido por Fertipar, Heringer y otros.
- **Agrotóxicos:** los llamados defensivos agrícolas comprenden tres tipos de productos: insecticidas, herbicidas y fungicidas. Las empresas multinacionales controlan 95,7% del mercado, con destaque para Syngenta-ChemChina (China), Bayer (Alemania), Basf (Alemania). El mayor grupo brasileño del sector es Nortox, con 2,3% del mercado.
- **Máquinas agrícolas** – Tres grupos multinacionales controlan 96,3% del mercado: John Deere (EEUU), CNH-Case/New Holland (Italia) y AGCO-Valtra/Massey Ferguson (EEUU). El mayor grupo de capital brasileño es la empresa Agrale, con 1,9% de participación en el sector.
- **Comercialización:** Incluye las actividades de comercialización de soja en granos, salvado y aceite. Cuatro gigantes multinacionales controlan 70% del sector: Bunge (Holanda/EEUU), Cargill (EEUU), Dreyfuss (Francia), ADM (EEUU). El capital nacional controla los demás 30%, siendo los principales grupos Coamo, Amaggi, Bianchini, Granol, Caramuru.
- **Propiedad de la tierra:** Ha aumentado en los últimos años la participación de empresas multinacionales en el control de la tierra, sea a través de arrendamiento o por la compra. Se estima que de los aproximadamente 60 millones de hectáreas destinados a la cosecha de granos en Brasil, el capital nacional detenta el 93,4% de la propiedad.

Fuente: Medina, Ribeiro y Brasil (2015)

Sin embargo, también hay capitales nacionales que predominan en algunos sectores, como el de carnes. En este caso, el sector igualmente pasó por un proceso de centralización e internacionalización de las operaciones. Dicho proceso se inició en la

¹¹⁵ En 2018 el grupo Bayer, de capital alemán, anunció la compra de la estadounidense Monsanto, creando la mayor empresa agroquímica del mundo. Acto seguido, anunció el fin de la marca Monsanto. Optamos por mantener el nombre Monsanto junto al de Bayer para facilitar la identificación de la actuación de los grupos, sobre todo por el dominio que Monsanto consolidó en el mercado brasileño antes de la fusión.

década de 1990 y se consolidó en los años 2000. Los grandes grupos resultantes de esa reestructuración pasaron a adquirir participación en el mercado de países como Estados Unidos, Argentina y Australia, que, junto con Brasil y China, son los grandes productores de proteína animal del orbe. El resultado de esa centralización fue la creación de algunas de las mayores empresas a nivel mundial.

Origen del capital que controla el sector de carnes en Brasil:

- Carne de res: el grupo JBS-Friboi ocupa la primera posición a nivel mundial en tanto al número de abates, producción y exportación de carne de res. También lidera en ventas en el mercado interno de Brasil, Argentina y Australia y es tercero en el estadounidense. El origen del capital del grupo es de empresarios nacionales, pero el Estado brasileño detenta el 20% de las acciones, en razón del apoyo del BNDES a la estrategia de internacionalización del grupo en los últimos años. Otros grupos importantes del sector son Marfrig, Minerva y BRF, igualmente de capital nacional.
- Carne de pollo: Los dos grandes productores son los grupos brasileños BRF y JBS, que también están entre los mayores productores a nivel mundial.
- Carne de cerdo: BRF, JBS y Aurora son los mayores a nivel nacional, siendo el grupo JBS el segundo productor a nivel mundial por operar en mercados como Estados Unidos y Australia.

Fuentes: JBS; BRF; Repórter Brasil; Valor Econômico.

La clave principal para entender ese proceso de mundialización de la agricultura brasileña es la centralización de los capitales. Sí importa el origen de capital y sí hay disputas entre capitales nacionales y extranjeros. Pero más importante que eso es que los capitales operen como capitales mundializados. Los capitales nacionales que comprendieron esa lógica se reestructuraron y buscaron los mejores espacios para consolidar su posición, los demás fueron absorbidos o eliminados. El Estado brasileño jugó un papel importante en ese proceso, para favorecer los grandes grupos.

Esta lógica también se aplica a los terratenientes, que bajo la cobija del Estado se asociaron a las grandes multinacionales y aumentaron su poder en las últimas décadas. También a los capitales externos fue conveniente el fortalecimiento del latifundio, pues la concentración de las tierras es uno de los pilares del agronegocio, y el resultado de esa asociación fue el fortalecimiento del sector en la sociedad y el aumento de las tierras cultivadas en Brasil.

Como destacado, el Estado cumplió un rol fundamental para consolidar ese proceso. Ese fue un lastre común entre los diferentes gobiernos que estuvieron frente al

Poder Ejecutivo en turno en las últimas dos décadas. El gobierno de Fernando Henrique Cardoso sentó las bases para la concentración de las empresas y desnacionalización del sector; aprobó la ley de patentes; reclasificó el uso de agrotóxicos para permitir la aplicación de venenos prohibidos en otros países; perdonó las deudas de los grandes latifundistas; cambió la forma de financiamiento agrícola para ponerla bajo control del sistema financiero, entre otros. (Teixeira, 2013)

Bajo el gobierno de Lula, el apoyo oficial al agronegocio se intensificó. Algunas medidas importantes fueron: legalización de la siembra de transgénicos en 2005; estímulos billonarios para la creación de monopolios con créditos públicos a través del BNDES; legalización de tierras expropiadas en la Amazonia con el programa “Tierra Legal”; flexibilización de las normas ambientales con la reforma del “Código Forestal”; inversión pública en infra estructura de energía y transporte para el sector, a través de programas como Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) e Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA); aumento del crédito rural para la agricultura empresarial; autorización de renuncias fiscales para la agricultura de grande escala que alcanzaban la cifra de 13 mil millones de reales anuales en 2013; entre otros. (Ídem, pp. 23-26)

Ante estas evidencias, no queda mucho lugar a dudas sobre el papel del Estado en ese proceso de mundialización del agronegocio brasileño. La actuación del Estado permite la penetración de grandes masas de capital en el campo, que ocurre bajo diversas formas, desde el control del suministro de insumos para la producción, hasta la oferta de créditos para la producción – que se concentran evidentemente en los monocultivos destinados a la exportación.

Pilar fundamental del agronegocio, la concentración de las tierras ha permanecido prácticamente inalterada en las últimas dos décadas en Brasil, lo que significa decir que la estructura agraria permanece como una de las más desiguales del mundo, donde los latifundistas detentan la mayoría absoluta de las tierras, y las destinan al monocultivo para la exportación o para especular con el precio de las mismas. En el otro extremo, las pequeñas propiedades, que concentran la gran mayoría de la población rural y que produce gran parte de los alimentos que llega a la mesa de los brasileños, reúnen una cantidad ínfima de las tierras.

Tabla 10 - Brasil: estructura de la propiedad de tierras 1995-2017

Tamaño propiedad	Área total (hectáreas)	1995	2006	2017
menos 10 hectáreas	Área (mil ha)	7.882	7.798	7.989
	<i>n° propiedades (mil unidades)</i>	2.402	2.477	2.542
de 10 a 100 hectáreas	Área (miles ha)	62.693	62.893	63.783
	<i>n° propiedades (mil unidades)</i>	1.916	1.971	1.980
más de 100 hectáreas	Área (miles ha)	283.035	259.250	278.480
	<i>n° propiedades (mil unidades)</i>	519	471	471

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2017).

Eso es lo que demuestran los datos: las pequeñas propiedades, con tamaño de hasta 10 hectáreas, suman más de la mitad (son 2,5 millones de propiedades) del total de inmuebles rurales, pero ocupan un área de 2,2% del total de los establecimientos. Por otro lado, las grandes propiedades, con más de 100 hectáreas, representan 9% del total de establecimientos en el campo, pero concentran un total de 278 millones de hectáreas – o 80% del total del área rural.

Lo que se observa a partir de la evolución de la producción de cereales en las últimas dos décadas es un aumento vertiginoso de la producción de soja, que prácticamente quintuplicó en términos de volumen absoluto – de 25 millones de toneladas en 1994 para 120 millones de toneladas en 2018 – y actualmente responde por más de la mitad del total de granos producidos en el país. Otro cereal que presentó crecimiento significativo fue el maíz, que aumentó de 33 para 80 millones de toneladas. La suma de estos dos cereales corresponde a 88% del total, o sea, se está hablando de monocultivos. Además, el área sembrada de soja prácticamente triplicó durante el lapso de dos décadas, alcanzando actualmente la suma de 35 millones de hectáreas, y la de maíz también aumentó ligeramente.

Tabla 11 - Brasil: evolución de la producción y área sembrada de cereales 1994-2018

Tipo	Producción	1994	2001	2006	2011	2015	2018
Soja	Producción (miles ton)	25.059	38.432	55.027	75.324	96.228	119.282
	<i>% total cereales</i>	33,0	38,3	44,9	46,3	46,3	52,4
Maíz	Producción (miles ton)	33.174	42.290	42.515	57.407	84.672	80.786
	<i>% total cereales</i>	43,6	42,2	34,7	35,3	40,8	35,5
Arroz	Producción (miles ton)	10.523	10.386	11.722	13.613	12.445	12.064

	<i>% total cereales</i>	13,8	10,4	9,6	8,4	6,0	5,3
Frijol	Producción (miles ton)	3.244	2.592	3.471	3.733	3.210	3.116
	<i>% total cereales</i>	4,3	2,6	2,8	2,3	1,5	1,4
Trigo	Producción (miles ton)	2.138	3.194	4.873	5.882	5.535	5.471
	<i>% total cereales</i>	2,8	3,2	4,0	3,6	2,7	2,4
Área sembrada total (miles hectáreas)		39.094	37.847	47.868	49.873	57.915	61.733
	Soja	11.502	13.970	22.749	24.181	32.093	35.149
	Maíz	14.152	12.973	12.964	13.806	15.693	16.632
	Arroz	4.391	3.249	3.018	2.820	2.295	1.972
	Frijol	5.644	3.879	4.224	3.990	3.024	3.175
	Trigo	1.446	1.710	2.362	2.150	2.449	2.038

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de la *Companhia Nacional de Abastecimento (Conab)*, Disponible en: < <https://www.conab.gov.br/info-agro/safras/graos>>

Tanto la soja como el maíz son utilizados para el consumo humano, ya sea los granos directamente o como componentes para la fabricación de variados tipos de alimentos. Sin embargo, la mayoría absoluta de su producción es destinada a la alimentación de animales¹¹⁶. Importa destacar también que esta producción es esencialmente transgénica. De acuerdo con Bombardi (2017), 96,5% de la soja cosechada en Brasil, así como 88,4% del maíz y 78,4% del algodón, son transgénicos.

El crecimiento de la producción también está asociado al aumento de la aplicación de fertilizantes químicos y, sobre todo, de agrotóxicos en las cosechas. De acuerdo con estudio de Bombardi (2017), Brasil es el país que más consume agrotóxicos en el mundo: prácticamente 20% del total. El crecimiento de su uso ha sido mayor en ese país que el aumento verificado a nivel mundial: el uso de agrotóxicos en Brasil pasó de 170 mil toneladas en el año de 2000 para 500 mil toneladas en 2014, es decir, un aumento de 195% en una década y media. Además, la autora afirma que el 80% de ese monto está concentrado tan sólo en la producción de soja (52% del total), caña, maíz y algodón.

La autora destaca también el hecho de que 30% de los agrotóxicos vendidos en Brasil están prohibidos en la Unión Europea. La legislación brasileña también es mucho más permisiva acerca de los residuos de agrotóxicos permitidos en los alimentos y en el agua. La consecuencia más visible de estas prácticas es el aumento del número de

¹¹⁶ De acuerdo con estimativas del sector, la demanda total de maíz en Brasil en 2018 totalizó en diciembre 88 millones de toneladas, repartidas de esa manera: 48,2 millones de toneladas para consumo animal; 8,2 para consumo industrial; 1,9 para consumo humano; 3,9 para otros usos; 1,6 en pérdidas; 0,4 para semillas; y 23,5 millones de toneladas fueron exportadas. Es decir, más de 55% se destinó al consumo animal y sólo 2% para consumo humano. Fuente: *Associação Brasileira das Indústrias do Milho*. Disponible en: < <http://www.abimilho.com.br/estatisticas>> Acceso 25 marzo 2019.

intoxicaciones decurrentes de agrotóxicos, cuyo número entre 2007 y 2014 fue de más de 25 mil casos, que, aún de acuerdo con el estudio, si sumadas a las estimativas de casos que no son notificados, se llegaría a una cifra superior a 1 millón de personas afectadas, la mayoría de ellos campesinos, trabajadores rurales y sus familias. (Bombardi, 2017)

Por otro lado, en una clara disociación entre la lógica del agronegocio y las necesidades de la población brasileña, la producción de los alimentos fundamentales de la canasta diaria alimenticia de los brasileños – arroz, frijol y trigo – ha permanecido prácticamente estancada o disminuido en los últimos 20 años. El frijol, icono principal de la culinaria brasileña, presentó una disminución de su producción absoluta y relativa, con producción total en 2018 de 3,1 millones de toneladas, menos que las 3,2 millones verificadas en 1994. El aumento de la producción de arroz ha sido ligero y el trigo, en que pese la producción haber aumentado significativamente, es bastante menor que la demanda.

Por esa razón, para suplir las necesidades de consumo del pueblo brasileño, fue necesario importar en 2018 un total de 6,8 millones de toneladas de trigo, 65 mil toneladas de frijoles y 614 mil toneladas de arroz¹¹⁷. Esta terrible contradicción hace con que la gran nación exportadora de granos para el mundo tenga que importar lo más esencial para la sobrevivencia de sus habitantes.

Pero la alimentación de la clase trabajadora está lejos de ser la preocupación central del agronegocio, y eso lo confirma la evolución del área sembrada de granos en las últimas décadas: como destacado en la Tabla 11, el área total del sector aumentó 58% entre 1994 y 2018, alcanzando 61,7 millones de hectáreas en este último año; por otro lado, el área sembrada de frijoles, arroz y trigo disminuyó 38% en dos décadas, y no pasó de 7,1 millones de hectáreas en 2018. Es decir, para cada 10 hectáreas de suelo brasileño sembradas en 2018 unas 6 estaban ocupadas por soja y sólo una por alimentos de la canasta básica.

Esta cuenta no la paga el conjunto de la nación, sino los propios trabajadores, una vez que la necesidad de importación de esos productos esenciales, aunada a la lógica de la fijación de los precios en bolsa de valores, tiene como efecto que la inflación de los alimentos ha sido sistemáticamente mayor que el aumento de precios en general. Como es sabido, los obreros gastan para la adquisición de la canasta básica una proporción bastante alta de sus ingresos.

¹¹⁷ Datos extraídos de la base del *Ministério da Indústria e Comércio*, disponible en: <<http://www.mdic.gov.br/component/content/article?id=2161>>. Acceso em 18 de junio de 2019.

En lo referente a la producción de carnes, también hay que destacar el aumento verificado en las últimas décadas. La suma del total de carne de res, pollo y cerdo producidos pasó de 12 millones de toneladas verificadas en 1997 para 27 millones en 2018, con destaque para la carne de pollo, cuya producción triplicó en ese período. Eso es lo que se puede observar en la Tabla 12.

Tabla 12 - Brasil: evolución producción de carne 1997-2018

Evolución producción carne (1997-2018) - mil toneladas						
	1997	2000	2005	2010	2014	2018
Res	6.050	6.520	8.592	9.115	9.425	9.900
Aves	4.461	5.980	9.350	12.312	12.692	13.375
Cerdo	1.540	2.010	2.710	3.195	3.519	3.675
Total	12.051	14.510	20.652	24.622	25.636	26.950

Fuente: *Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento* (2018).

El aumento de la producción puede ser asociado al aumento de la población y, por lo tanto, de la demanda mayor por ese tipo de alimento. Sin embargo, la observación de los datos de consumo durante el período atesta que eso sólo en parte es verdadero, pues el salto productivo no implicó en un aumento de misma magnitud del consumo de carne por la población. El consumo doméstico de carne de res incluso ha disminuido: de 35 kilogramos/por habitante/año verificados en 1995, pasó a 31 kg/hab/año en 2018. La carne de cerdo aumentó de 10 para 15 kg/hab/año en el mismo período. La carne de pollo es la que verificó más crecimiento, pasando de 24 para 44 kg/hab/año entre 1995 y 2018¹¹⁸. Es decir, el significativo aumento de la producción sólo marginalmente impulsó el aumento del consumo interno, siendo más bien destinado al mercado mundial a través de las exportaciones.

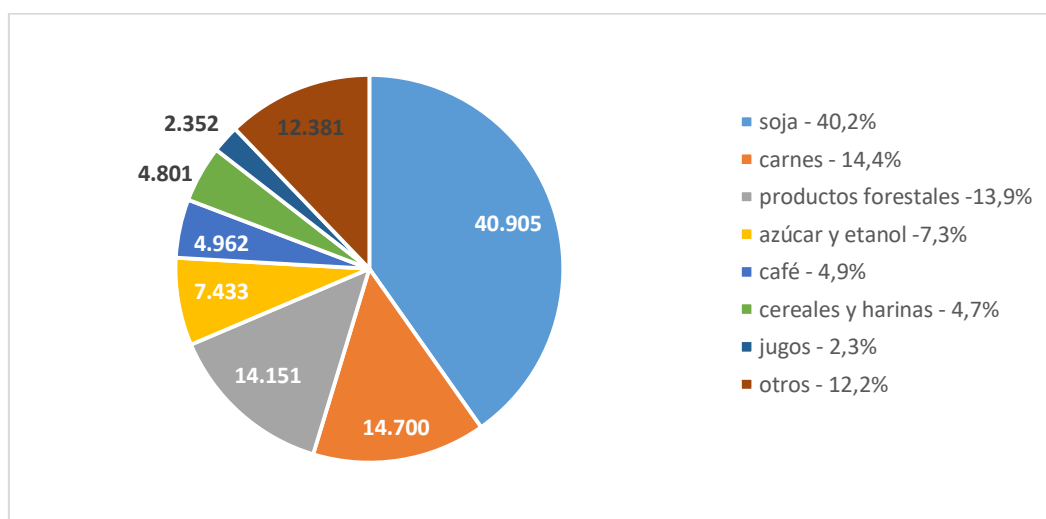
El aumento del monto de carne producida resulta, obviamente, del crecimiento del rebaño en el sector, pero también trae implícito el aumento del área de creación de los animales, del volumen de pastajes, de los granos – como soja, maíz y sorgo – utilizados para la alimentación y engorda. Hay que destacar que esa expansión de la cadena productiva se hizo básicamente con la consolidación del cambio del eje agropecuario –

¹¹⁸ Datos extraídos de la *Companhia Nacional de Abastecimento (Conab)*, Disponible en: <<https://www.conab.gov.br/info-agro/analises-do-mercado-agropecuario-e-extrativista/analises-do-mercado/oferta-e-demanda-de-carnes>>

iniciado en décadas anteriores - del centro-sur de brasileño para el centro-oeste, donde las tierras son más productivas y abundantes, y el entorno es más favorable para el modelo de producción del agronegocio. Así, entre las características de esta transición, hay que destacar la expropiación de tierras públicas por parte del latifundio, la tala de forestas nativas y áreas de protección ambiental del pantanal y de la amazonia brasileña, la expulsión de campesinos y de comunidades indígenas es parte del proceso. Estos sí blancos de ataques de latifundistas y sus matones.

Después de revisados algunos datos importantes de la producción agropecuaria brasileña, ahora toca seguir las huellas de las exportaciones principales del sector. En la Gráfica 16 son presentadas datos de los productos que lideran las ventas externas del sector. Las mercancías están reunidas por grupos de productos, tales como soja, carnes, productos forestales, entre otros, lo que incluye toda la cadena exportada para cada elemento.

Gráfica 16 - Brasil: principales productos agropecuarios exportados 2018 – millones USD



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Agrostat del Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. Disponible en: < <http://indicadores.agricultura.gov.br/agrostat/index.htm>>

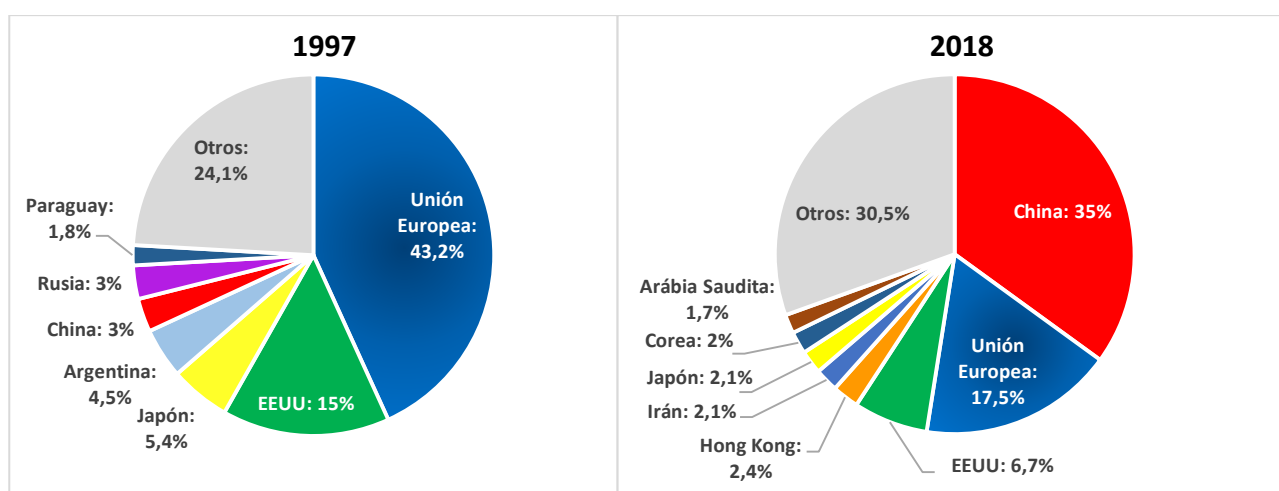
Observación: Los productos agropecuarios aquí listados no necesariamente se resumen a productos primarios, siendo que cada uno de los grupos reúne también productos agroindustriales, manufacturados de la cadena productiva de cada mercancía. El monto de las exportaciones de soja, por ejemplo, reúne la información de la soja en grano, salvado y aceite de soja; en productos forestales tenemos el caucho natural, madera, celulosas y papel.

Como se puede ver en la gráfica, en 2018 la soja fue el producto agropecuario más exportado por Brasil, alcanzando la cifra de más de 40 mil millones de dólares embarcados, de lo cual la mayor corresponde al grano (33 mil millones de dólares), pero que también incluye el salvado y el aceite de soja. En el grupo que comprende las carnes, destaque para el pollo que lidera tanto en volumen como en valor exportado tornando

Brasil el mayor exportador mundial (más de 30% del mercado). En lo referente a los productos forestales, el principal producto exportado es la celulosa con más de 8 mil millones de dólares en ventas externas, pero el papel también importancia. Entre los demás productos, destaque para el azúcar, café y maíz.

En lo que se refiere a los destinos principales de las exportaciones del agronegocio brasileño, China sigue liderando con creces, como se puede ver en la Gráfica 17.

Gráfica 17 - Brasil: principales destinos exportaciones agropecuarias 1997 y 2018



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Agrostat del Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. Disponible en: < <http://indicadores.agricultura.gov.br/agrostat/index.htm>>

China es, desde hace poco menos de una década, el principal socio comercial de Brasil y destino prioritario de los productos del agronegocio. En 2018, el país asiático fue responsable por 35% de todas las exportaciones del agronegocio nacional, totalizando más de 35 mil millones de dólares en compras. Ese resultado se explica en grande medida por la soja, pues fueron 69 millones de toneladas embarcadas – nada menos que 82% del total de la soja exportada por Brasil. China se tornó el principal socio comercial brasileño en un intervalo relativamente corto de tiempo, una vez que para 1997 era apenas el quinto principal destino de esta clase de productos, con poco más de 3% del total. Vale destacar que la canasta importada por los chinos está compuesta esencialmente por materias primas, alimentos y petróleo.

En segundo lugar como destino de las exportaciones aparece la Unión Europea, que en 1997 era de lejos el principal destino con 43% del total enviado, y en 2018 representó 17,5% del total – 17,8 mil millones de dólares en valor de las exportaciones –

, siendo los productos principales del sector la soja, celulosa, café, jugo de naranja, tabaco, maíz, carne de res y de pollo.

Los Estados Unidos son el tercer principal destino de los productos del agro, con un valor total de 6,8 mil millones de dólares enviados a ese país. La canasta estuvo compuesta principalmente por celulosa, café, tabaco, cueros y madera. Sin embargo, vale destacar que el grueso de las exportaciones brasileñas para el país norte americano está compuesta por petróleo crudo, acero, aviones y motores. Los productos del agro constituyen menos de la cuarta parte del valor enviado a aquel país, en razón de que las dos naciones americanas compiten en el mercado mundial de soja y carnes.

Los demás destinos de las exportaciones son la región administrativa especial china de Hong Kong (carnes de res y de pollo), Irán (maíz, soja y carne de res), Japón (carne de pollo, café y soja), Corea del Sur (soja, celulosa, etanol y maíz), Arabia Saudita (carne de pollo y res, azúcar, soja y maíz). En la balanza comercial brasileña con estos países, excepto Arabia Saudita e Irán, Brasil importa productos de mayor valor agregado como manufacturas y semimanufacturados.

Las informaciones reunidas hasta aquí son suficientes para ilustrar el papel importante que ocupa el agronegocio en el patrón de reproducción capitalista brasileño actual. Esta es también la conclusión de la institución crediticia y de evaluación del mercado *Ficht Solutions*, que destaca tres ejes de la fortaleza y potencial del sector en Brasil: 1) la vasta disposición de tierras improductivas y variedades de clima, que permiten expandir la producción de variados productos; 2) una grande población, que ofrece abundante fuerza de trabajo y bajos salarios; 3) la casi ausencia del Estado en el sector, que desde la década de 1980 liberalizó ese mercado y privatizó lo que había de empresas estatales en ese ámbito¹¹⁹.

El trabajo en el agronegocio

La caracterización de la producción agropecuaria brasileño empezó con la descripción de cómo se intenta crear un imagen de modernidad para el funcionamiento del sector donde, según ese discurso, aparentemente la difícil labor de preparar el campo

¹¹⁹ Ese diagnóstico de la agencia Ficht aparece en el reporte “Brazil agribusiness report”, 2018. Disponible en: <<https://store.fichtolutions.com/brazil-agribusiness-report.html>> Acceso en 25 marzo 2019.

y cuidar las cosechas ha sido sustituido por la maquinaria de punta. Esa narrativa obviamente se refiere al aumento de la productividad del trabajo que la mecanización propicia, pero pone sólo en ella la responsabilidad del éxito de la producción agrícola brasileña.

Eso, sin embargo, explica sólo una parte del proceso y mistifica – o fetichiza – lo demás. Eso porque, como demostrado por Marx, la introducción de maquinaria en el proceso productivo solo asegura la producción de más mercancías, pero no necesariamente la producción de más valor, pues la mayor cantidad de valores de uso en el mismo tiempo de trabajo redundan en una reducción del valor unitario de cada mercancía. Ese es el mecanismo básico de producción de plusvalía relativa. Sin embargo, Marx destaca de qué forma la maquinaria impone un desgaste mayor al trabajador durante la jornada de trabajo, obligándolo a condensar en ella mayores cantidades de trabajo:

La máquina se convierte, en manos del capital, en un *medio objetivo y sistémicamente aplicado* para estrujar más trabajo dentro del mismo tiempo. Esto se consigue de un doble modo: *aumentando la velocidad de las máquinas y extendiendo el radio de acción* de la maquinaria que ha de vigilar el mismo obrero, o sea, el radio de trabajo de éste. El perfeccionamiento en la construcción de la maquinaria es, en parte, necesario para ejercer una mayor presión sobre el obrero, y en parte un fenómeno que acompaña por sí mismo a la intensificación del trabajo, ya que la limitación de la jornada obliga al capitalista a administrar celosamente los gastos de producción. (Marx, 1972, p. 341, cursivas del autor.)

El razonamiento de Marx acerca de la intensificación del trabajo proporcionada por la tecnificación se apoya en las declaraciones de los propietarios de las fábricas e inspectores fabriles, como Lord Ashley, quien afirma que el trabajo empleado por los obreros aumentó tres veces con las máquinas: “Es indudable que la maquinaria ha venido a realizar una obra que *suple los tendones y los músculos de millones de hombres*, pero ha venido también a *aumentar prodigiosamente el trabajo de los hombres* sometidos a sus espantosos movimientos.” (Citado en Marx, 1972, p. 340, cursivas nuestras)

Ahora bien, si es cierto que se avanzó en dirección a una mayor mecanización del campo brasileño en las últimas décadas, hay que destacar el carácter esencialmente desigual de este proceso de modernización. Un dato importante lo revela el aumento del número de tractores en la producción agrícola: de acuerdo con el IBGE (2017), el número aumentó en más de 50% en diez años, pasando de 800 mil unidades en 2006 para más de 1,2 millones en 2017. Por otro lado, sólo 14,4% de los establecimientos rurales disponían de algún tipo de aparato de ese tipo. Es decir, la mecanización es una posibilidad para los grandes productores, que disponen de recursos para dar cuenta de los altos costos de la

adquisición y mantenimiento de la maquinaria, algo fuera de la realidad de los pequeños productores.

Como consecuencia, los productores menores no tienen posibilidades de competir en el mercado con los grandes. De acuerdo con Nascimento y Mendes (2009), eso lleva muchos pequeños propietarios a arrendar sus tierras a los grandes. Los productores que no son propietarios de tierras y también necesitan arrendar para producir, no pueden competir con los precios de arrendamiento pagos por los grandes. Como efecto, la tendencia es que la lógica del agronegocio lleve a estos pequeños productores a buscar otras formas de sobrevivir, ya sea trabajando como asalariados del campo o abandonando la agricultura rumbo a las ciudades, especialmente los jóvenes.

Así, más que la sustitución del trabajo manual por máquinas, es la lógica de la producción del agronegocio que lleva a una disminución del número de trabajadores en el campo. Por otro lado, los que se quedan en el campo se vuelven todavía más subsumidos y son cada vez más explotados por la lógica del capital que se fortalece. La expropiación crea una superpoblación relativa de la fuerza de trabajo.

Datos del DIEESE (2014) afirman que la población ocupada en el campo disminuyó 22% en una década, pasando de 18 millones en 2004 para 13,9 millones en 2013, verificándose reducción en todas las categorías¹²⁰. Los trabajadores rurales asalariados (70% hombre y 30% mujeres) representaban 14,5% del total del mercado de trabajo brasileño en 2013. Entre estos, la mayoría era informal - 2,4 millones o 60%. El no tener vínculo laboral implicaba ingresos promedios por debajo de los asalariados formalizados e incluso inferiores al valor del salario mínimo. En tanto a la composición racial del trabajador rural, los negros y mestizos representaban 2/3 del total, y esa presencia era todavía más acentuada entre los trabajadores informales. Las mujeres representaban 30% del trabajo rural, pero sólo 11% de los trabajos asalariados, lo que denota que su presencia estaba concentrada en actividades para consumo propio y trabajo no remunerado.

Otra característica importante que revela la existencia de la superexplotación de la fuerza de trabajo en el sector rural brasileño es la vigencia, en pleno siglo XXI, de los repetidos casos de trabajadores que se encuentran en condiciones de esclavitud. De acuerdo con el Ministerio Público del Trabajo (MPT), de los más de 53 mil trabajadores

¹²⁰ Los números para las diferentes categorías en 2013 eran: 4,9 millones de trabajadores asalariados (formales e informales); 3,9 millones de trabajadores por cuenta propia; 4,2 millones de trabajadores para el consumo propio; 267 mil empleadores; 1,4 millones de trabajadores no remunerados. (DIEESE, 2014)

fueron rescatados en todo el país entre 1995 y 2018, aproximadamente 44% de ellos actuaba en el ámbito rural, siendo las actividades principales la producción de bovinos, producción forestal, soja, café, caña, algodón y sector extractivo.

Gráfica 18 - Brasil: número de trabajadores rescatados en condición de esclavitud 1995-2018



Fuente: Elaboración propia a partir de la base datos de la *Secretaria de Inspeção do Trabalho* del *Ministério do Trabalho e Emprego*. Disponible en: < <https://sit.trabalho.gov.br/radar/>>

Los números del trabajo esclavo verificados deben ser tomados como un indicador de la persistencia de una de las características estructurales e históricas del mercado de trabajo brasileño. La curva de la gráfica también puede tener relación con el aumento de la fiscalización a partir de la década de 2000 con los gobiernos de Lula, pero también atestan el elevado número de ocurrencias durante el boom de las *commodities*.

El trabajo esclavo hizo parte de la génesis de la agricultura brasileña en los siglos pasados y es igualmente parte de la génesis del moderno agronegocio. En su manifestación reciente, la esclavitud aparece vinculada a los sectores informales y tercerizados de la fuerza de trabajo, y acomete los grupos sociales históricamente más marginalizados de la población: negros y mestizos, con baja escolaridad, bajo nivel de escolarización, de la región noreste, los que tuvieron pocas oportunidades en el mercado formal. Fueron registrados también casos de liberación de esclavos que eran migrantes, oriundos principalmente de Haití y Senegal. Actualmente, hay enorme presión de los

latifundistas para cambiar el concepto de trabajo esclavo. Es decir, en lugar de combatir las prácticas, se intenta cambiar su nombre y perseguir quienes las denuncian.

Tratando de las particularidades del proceso de trabajo en la cadena productiva de la soja, Botelho (2017) destaca como la modernización ha fortalecido la especialización productiva, forjando la creación de territorios con alto grado de desarrollo científico y tecnológico, pero que conviven en medio de una población pauperizada que no tiene ningún acceso a los frutos de esa producción.

Como resultado de ese proceso de tecnificación de las actividades agrícolas, se exige un efectivo cada vez menor de trabajadores, y los trabajadores que necesita son, por un lado obreros más calificados y expertos en tecnología agrícola, y por otro trabajadores polivalentes que puedan operar distintas variedades de maquinaria que están conectadas a satélites. Eso ha reforzado, aún de acuerdo con el autor, todavía más la división entre el trabajado intelectual especializado y el trabajo manual.

No obstante, la especificidad del trabajo rural en cosechas temporales, es decir, aquellos cultivos que ocurren esencialmente en un determinado período del año – en Brasil durante el verano, como la soja, maíz, algodón y otros – y que necesitan de fuerza de trabajo concentrada en las etapas de siembra y cosecha, es esencialmente un trabajo precario. La temporalidad que caracteriza el trabajo agrícola en este sector hace con que los trabajadores rurales sean especialmente vulnerables al aumento de la explotación, debido al aislamiento de las áreas productoras: por lo general los asalariados viven lejos y pasan la temporada de trabajo hacinados en alojamientos, el Estado y los órganos de fiscalización están lejos de las haciendas, todo eso contribuye para el aumento de la jornada y la informalidad laboral. (Idem, p.145)

De hecho, un estudio acerca de los avances verificados en la década de 2000 en indicadores laborales como formalización, ingresos promedios, duración de la jornada de trabajo y conquista de derechos, apuntó que hubo una mejora en estos indicadores para todas las categorías – desde trabajadores urbanos formales e informales hasta trabajadores rurales formales – con excepción de los trabajadores rurales temporarios. Estos han verificado pérdidas en todos los indicadores seleccionados, excepto para los ingresos, que se mantuvieron estancados. (Baldasi, 2007, apud Botelho, 2017).

La diferenciación entre los tiempos de trabajo y las diferentes tareas desempeñadas por los trabajadores que actúan en la producción de soja es confirmada por Gracia (2017), quién a través de la realización de una etnografía en la región sojera del municipio de Luiz Eduardo Magalhães (Estado de Bahia), demuestra como el tiempo de

las cosechas estructura la vida y la percepción de los trabajadores. Así, la tierra de las haciendas no es habitada, sino que se resume a un lugar de tránsito y de trabajo que se concreta en los períodos específicos que demanda la cosecha. La tecnología permite potenciar el control de la jornada de trabajo por las necesidades de la soja:

Si antes de la revolución industrial el tiempo de trabajo era el tiempo del sol, la tecnología posibilitó una revolución del sol y del tiempo de trabajo, ampliando las jornadas laborales a las horas que sean necesarias para la producción. Así, durante las zafas las horas de trabajo pueden ser ampliadas mediante la iluminación de las máquinas cosechadoras, lo que permite llevar la jornada laboral hasta después de la puesta del sol en un área donde la electricidad sólo se encuentra adentro de las haciendas. Después de las 18 horas, sólo las máquinas alumbran el horizonte de las cosechas junto a las estrellas y los camiones. [...] El sentido de lo que es la jornada laboral se transforma con la época de la vida de la soja. La ampliación o la disminución de ese tiempo y del tiempo de trabajo ocurren de acuerdo a las necesidades concretas de la soja. (Gracia, 2017, p. 122, traducción nuestra).

Además de lo destacado anteriormente – que la tecnificación permite intensificar el trabajo de acuerdo a las necesidades de la producción –, esa evidencia demuestra que la máquina permite el aumento mismo de la jornada de trabajo por encima de los límites legales. O sea, en la producción de soja la máquina potencia la obtención de plusvalía relativa y absoluta a la vez.

Y el aumento de la jornada no implica un aumento de los rendimientos para todos los trabajadores, debido a la división existente entre los “funcionarios de las máquinas” y los “funcionarios brazales”. Los primeros, cuyas tareas consisten en manejar las máquinas, hacer el control y vigilancia para evitar pérdidas, mantener y arreglar los equipos cuando se descomponen, sí pueden conseguir aumentos de salarios – o días libres – si trabajan horas extras o producen más. Los otros, que hacen las tareas de cocinar, limpiar, distribuir semillas y agrotóxicos, además de todas las tareas de mantenimiento de las haciendas, no reciben por ello, una vez que viven en el interior de las haciendas. Estos últimos, en que pese a no trabajar con las máquinas “realizan trabajo para las máquinas” (Idem, p. 87).

Ambos grupos están constituidos por trabajadores que migraron de otras partes del país, del sur y del noreste, siendo que reproduce las desiguales condiciones entre que tuvieron los gauchos (desbravadores) y los nordestinos (fuerza de trabajo brazal barata). Sin embargo, tanto los trabajadores que operan las máquinas como los que hacen el trabajo manual se definen como funcionarios, y no como campesinos. Lo que lleva a la autora a hacer una interesante reflexión acerca de la naturaleza del trabajo en la cadena productiva de la soja:

Se puede considerar los funcionarios rurales como trabajadores de una fábrica internacional que produce un componente necesario para la producción de otros bienes, los alimentos industrializados. De igual manera que en una fábrica concreta se produce una autoparte que será transportada por miles de kilómetros para la producción de un coche, la producción de soja cumpliría el mismo papel que aquel proceso de producción del automóvil. En efecto, es pertinente pensar en estos funcionarios como trabajadores de fábricas multinacionales que producen mercancías. (Idem, p. 87, traducción nuestra).

El trabajo en los frigoríficos que abaten diferentes tipos de animales – pollo, res, cerdo – están organizados de manera similar debido a las condiciones específicas exigidas por la producción de carnes. La modernización del sector en las últimas décadas aumentó la presencia de maquinaria y automatización al proceso que, sin embargo, sigue demandando altas proporciones de trabajo manual.

La automatización trató de establecer el control del ritmo de trabajo y, de acuerdo con Ruschel (2017), alivió la carga física del trabajo, que pasó a demandar esfuerzos más ligeros, pero pasó a demandar mayor destreza de los trabajadores, una vez que necesitan repetir los mismos movimientos en alta velocidad, lo que implica una sobrecarga de algunas partes del cuerpo. Así, el proceso de trabajo en el sector de carnes mezcla elementos de la organización fordista-taylorista del trabajo, como las actividades rígidas y repetitivas, con las modernas técnicas toyotistas, como la flexibilidad de la fuerza de trabajo que demanda la producción variada y diversificada.

El tipo de trabajo realizado en el abate de aves y procesamiento de carnes no requiere un nivel determinado de calificación y tampoco experiencia profesional anterior. Entre los trabajadores de los frigoríficos están personas que antes se desempeñaban como campesinos, lavadores de coches, empleados del comercio y trabajadoras del servicio doméstico. Más importante que disponer de varios años de escolaridad, el trabajador debe presentar una buena condición física para aguantar la rutina, el ritmo intenso de trabajo y la repetición de tareas insalubres, además de poseer flexibilidad de horarios para adaptarse a la demanda del sector, que cambia de acuerdo con las necesidades de abate de cada período. (Idem, p. 103)

Estudios realizados por el Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socioeconómicos (DIEESE, 2012) apuntaban que el salario promedio del sector era de 1.286 reales (el salario mínimo ese mismo año era de 622 reales), y que un 60% de los trabajadores del sector percibía un valor entre uno y dos salarios mínimos, lo que correspondía a prácticamente la mitad del “salario mínimo necesario” – cálculo realizado por el DIEESE para mensurar el valor mínimo suficiente para un trabajador sostener las

necesidades básicas de su familia. Los bajos salarios y las malas condiciones de trabajo hacen con que la rotación de la fuerza de trabajo sea alta: 40% se quedan el máximo de un año en el puesto. Acerca de perfil de los trabajadores, el estudio informaba además que el 25% de los trabajadores eran jóvenes entre 18 y 24 años, el nivel de escolaridad era bajo (la tercera parte no había concluido la secundaria) y las mujeres representaban 41% del total de empleados del sector.

La intensidad del trabajo en el sector es uno de los elementos destacados por la investigación realizada por Amanda Marcatti, en un frigorífico de aves en el estado de Minas Gerais. De acuerdo con lo observado por la autora, es común que en la línea de producción el trabajador no alcance acompañar la velocidad de banda transportadora:

Debido a la intensa velocidad con que los pollos circulan en la banda transportadora y al reducido número de personas en el sector, es muy común la trabajadora que cuelga el pollo por la cabeza no alcanzar acompañar la velocidad, lo que lleva al acumulo de pollos en el piso. Cuando eso ocurre, el procedimiento correcto sería paralizar la línea de producción para recoger e inspeccionar el pollo, ya que este puede sufrir contaminación, pues el piso se encuentra atiborrado de penas, sangre y agua que escurre de los pollos. Sin embargo, todos los entrevistados fueron claros en afirmar que la línea nunca puede detenerse. Así, al mismo tiempo en que las trabajadoras del sector realizan sus funciones en la banda, también deben dar cuenta de colgar los pollos caídos en el piso. (Marcatti, 2014, p. 89, traducción nuestra)

El contingente de la fuerza de trabajo en los frigoríficos está compuesto, en lo referente al género, tanto por hombres como por mujeres. Hay, sin embargo, diferencia entre las funciones desempeñadas entre unos y otras, que reproducen aspectos de la división sexual del trabajo en la sociedad. El contingente femenino se desempeña preferentemente en las tareas de la línea de producción, concentrándose alrededor de la banda en las actividades más repetitivas. Los hombres, aunque también pueden estar presentes en estas tareas, actúan preferentemente en las tareas externas a la fábrica, como cargamento, transporte, pesaje, y en las actividades gerenciales. Esa distinción en las tareas realizadas, aunada al hecho de que a las mujeres les toca la doble jornada por el trabajo doméstico, las torna más propensas a sufrir con la sobrecarga física y mental, llevando muchas a usar antidepresivos y medicinas para el dolor en el cuerpo y en las manos. (Idem, p. 114)

El grado potencial de riesgo para la salud y seguridad de los trabajadores que implica la organización del proceso productivo del sector de carnes fue reconocido por el Ministerio del Trabajo y Empleo, quién identificó las siguientes características para el sector:

- actividades fragmentadas con ritmo intenso impuesto por las máquinas;
- tareas fijas y poco variables, ocasionando alta repetición;
- posturas inadecuadas y tensiones musculares de los miembros superiores e inferiores;
- exigencia de fuerza para manejar los productos y herramientas de trabajo;
- posición exclusivamente en pie y con espacios exigüos que impiden el movimiento del cuerpo;
- actividades monótonas y limitación de los contactos entre trabajadores;
- tareas que exigen demasiada y constante atención visual;
- trabajo permanente en ambiente artificialmente fríos, con temperaturas entre 9°C y 12°C;
- exposición constante a niveles de ruido por encima de 80 decibeles.
- condiciones insalubres y exposición permanente a humedad y contacto con sangre, vísceras, glándulas, carne y huesos. (Ministério do Trabalho e Emprego,2004)

Después de verificar la existencia de estas condiciones y su impacto para el acometimiento de diversos tipos de enfermedades y especialmente de disturbios osteomusculares relacionados al trabajo (DORT), el Ministerio del Trabajo elaboró una norma con recomendaciones destinadas a asegurar la existencia de pausas para el descanso de los trabajadores, fomentar mejoras en el ambiente laboral y adecuar el mobiliario y herramientas para disminuir los problemas mencionados. Las recomendaciones hechas en 2004 y que supuestamente debieron ser aplicadas por todos los frigoríficos, al parecer no cambiaron la realidad de la producción.

Estudios realizados en el sector de carnes por la Organización No Gubernamental (ONG) Repórter Brasil en 2013 confirmaban las condiciones precarias enfrentadas por los trabajadores del sector destacadas en el reporte del Ministerio del Trabajo. Además, llamaba la atención para la propensión más alta de los trabajadores del ramo en desarrollar enfermedades específicas: trabajar en un frigorífico genera 3 veces más traumatismos en el abdomen, hombro y brazos que en otras profesiones; 2 veces más problemas de columna; 4 veces más problemas musculares y en las articulaciones; y 7 veces más lesiones en los puños. Como destacado en el estudio, el sector es una fábrica de moler gente. (Reporter Brasil, 2013)

Por esa razón, estimativas del Ministerio Público del Trabajo (MPT) dan cuenta de que los trabajadores de los frigoríficos se enferman gravemente y necesitan ser apartados del trabajo pasados sólo 5 años de actuar en el sector, en razón de la intensidad

del trabajo que realizan. En la actividad de deshuesar la pierna de pollo, por ejemplo, los trabajadores realizan hasta 120 movimientos por minuto, cuando las recomendaciones médicas son de que, para asegurar la salud del trabajador, el número máximo de movimientos debe ser 35 movimientos por minutos, es decir, cuatro veces menos de lo que en realidad se realiza en el sector¹²¹.

Esos datos evidencian la existencia de condiciones de superexplotación de la fuerza de trabajo en los frigoríficos, debido a la intensidad alta del trabajo que no permite al trabajador tener condiciones de reponer su fuerza de trabajo para seguir trabajando. Para los grandes grupos empresariales del sector eso no es un problema, una vez que la oferta abundante de mano de obra les permite mantener los niveles de la producción relevando el trabajador enfermo. Además, los trabajadores que necesitan de licencia para tratamiento de salud mayor a 15 días tienen sus salarios pagados integralmente por la Previdencia Social, es decir, por un fideicomiso estatal cuyos recursos oriundos de los propios trabajadores. Así, la empresa puede sustituir el trabajador que ya no sirve por otro nuevo, empezando otra vez el ciclo de la molienda humana. Por eso la rotación de la fuerza de trabajo en el sector es tan alta.

Pero aparte de ese desgaste físico ilustrado, otro aspecto menos visible de la labor en el sector de abate de animales tiene que ver con las consecuencias psicológicas de la organización del trabajo en esa rama. El hecho de trabajar en ambientes cerrados, donde no se ve luz del sol y se trabaja en tres turnos durante las 24 horas, donde se limita la interacción entre los trabajadores, donde hay un límite incluso para el número de veces que uno puede ir al baño, los trastornos de humor y casos de depresión ocurren en una proporción tres veces mayor que el promedio del mercado laboral brasileño. Además, los problemas psicológicos

También aparecen como consecuencia de las lesiones físicas. Eso porque hay personas que, en que pese haber sufrido accidentes graves o desarrollar enfermedades ocupacionales en razón del ritmo de producción impuesto por el frigorífico, se sienten culpables por la reducción (o pérdida) de su propia capacidad de trabajo. También son comunes relatos de personas que se sienten “inutilizadas” por ya no disponer de condiciones físicas de trabajo. (Repórter Brasil, 2013, p. 12, traducción nuestra).

Esto último ilustra un aspecto clave del proceso de trabajo en la etapa actual del capitalismo que se vive. A las prácticas más perversas del modelo de producción fordista-taylorista se sumaron las sofisticadas estrategias productivas del toyotismo, con los

¹²¹ Los datos del Ministerio Público de Trabajo citado son presentados en el documental “Carne Osso”, disponible en: < https://www.youtube.com/watch?v=imKw_sbfaf0 > Acceso en 29 marzo 2019.

aspectos subjetivos de la explotación que involucran al trabajador a los resultados de la empresa. Lo involucran, por lo tanto, con las causas de su propia enfermedad, es decir, se crean nuevas formas de alienación del trabajador en tanto a la totalidad del proceso de trabajo en que se inserta, donde la tecnología, de instrumento potencial para mejorar las condiciones de trabajo, cumple el papel de profundizar la precarización y ampliar el sometimiento del trabajo vivo al trabajo muerto.

5.2.4 Sector automotriz

La industria automotriz ocupa desde hace prácticamente un siglo una posición central en la economía capitalista mundial. En se tratando de la economía brasileña no es diferente, en que pese ser un poco más reciente. De acuerdo con la Asociación Nacional de los Fabricantes de Vehículos Automotores (ANFAVEA, 2019), actualmente Brasil se constituye como el octavo mayor mercado de automóviles, y también ocupa una posición destacada en la producción de los mismos – es el décimo productor del orbe. En términos internos, la producción automotriz representa poco más de 4% del PIB del país (22% de la industria de transformación), con un total de 67 fábricas instaladas en diez estados de la federación, divididas entre las mayores compañías globales del sector.

El surgimiento de la industria automotriz en Brasil remite al inicio del siglo XX, más precisamente en el periodo anterior a la Segunda Guerra Mundial, cuándo se instalaran en territorio nacional las fábricas de la Ford (1919) y General Motors (1925). En esa etapa no había un parque de producción nacional propiamente, sino que se trataba de ensamblar los automóviles a partir de las partes y componentes importados del extranjero. (DIEESE, 2015)

En la segunda mitad del siglo, la creación de algunas industrias de base – sobre todo la siderúrgica – permitió un salto hacia una nueva etapa. El gran impulso se ha dado, de acuerdo con Pinto (2006, 2011), a partir de la década de 1950, cuando nuevas ensambladoras entraron en el país y se exigió de las mismas determinadas proporciones de contenido nacional. Así, se inició la fabricación de coches y camiones integrando la cadena de autopartes que ya existía en Brasil. El crecimiento del sector duró hasta la década de 1980, y en esa etapa se instalaron en territorio brasileño fábricas de las empresas Mercedes-Benz, Volkswagen, Ford, General Motors y Fiat.

La crisis económica que afectó la economía brasileña a partir de la década de 1980 afectó la industria nacional de vehículos, que estaba orientada sobre todo para el mercado

interno. Aún según Pinto (2006, 2011), esa situación puso a la mesa la necesidad de reestructuración en el sector para permitir la exportación de los automóviles, lo que exigiría que la producción fuera adaptada a los patrones de productividad y de calidad internacionales. El gobierno de Fernando Henrique Cardoso creó en 1995 una política fiscal para el sector llamado “Régimen Automotriz Brasileño”, que ofrecía incentivos para la inversión e instalación de nuevas fábricas. Esa modernización del parque industrial implicó en la apertura comercial del sector, lo que atrajo nuevas empresas como Renault, Peugeot y Citroën, y también resultó en una centralización y desnacionalización en el sector de autopartes, con la adquisición de las empresas nacionales por los grandes grupos extranjeros, o la quiebra de las primeras ante la imposibilidad de competir con las otras.

Así que la consolidación de la industria automotriz en Brasil ocurrió de manera dependiente de la dinámica de las grandes empresas extranjeras del sector, en detrimento de los intentos que sí hubo por crear marcas de vehículos nacionales. La presencia de las fábricas de estas grandes marcas busca, por un lado, abastecer el mercado consumidor representado por Brasil, y por otro lado, exportar parte de la producción brasileña para otros mercados del continente, especialmente en la región sudamericana.

Además de automóviles, camiones y autopartes, la industria automotriz en Brasil comprende un significativo parque de producción de máquinas agrícolas y otros tipos de tractores, sobre todo tractores de ruedas, pero también tractores de cadenas, máquinas sembradoras y cosechadoras, retroexcavadoras, entre otros. Esa rama del sector automotriz representa, en términos de valor producido, aproximadamente un 10% del total anual de la industria automotriz. Igualmente dominada por empresas multinacionales, la producción de máquinas agrícolas se destina mayormente al mercado interno, aunque en promedio el 20% de la producción es exportada.

Tabla 13 - Brasil: evolución producción industria automotriz 1994-2018 - en unidades

Año	Automóviles	Camiones	Ómnibus	Máquinas agrícolas	Producción total
1994	1.499.817	64.137	17.435	51.333	1.632.722
1998	1.501.060	63.773	21.458	33.412	1.619.703
2002	1.700.146	68.558	22.826	52.010	1.843.540
2006	2.471.216	106.601	34.512	46.065	2.658.394
2010	3.409.047	191.613	45.880	88.874	3.735.414
2013	3.502.460	190.962	45.026	102.045	3.840.493
2016	2.107.623	64.539	23.550	54.032	2.249.744
2018	2.746.109	115.697	31.889	65.656	2.959.351

Fuente: Elaboración propia a partir de Anfavea (2019).

Se puede percibir que la variación de la producción de la industria automotriz acompaña perfectamente los períodos de crecimiento y crisis de la economía brasileña. En el inicio de la década de 1990, por ejemplo, debido a la crisis económica y a la alta inflación acumulada, el número de unidades producidas era inferior incluso a la cantidad verificada a fines de la década de 1970. Luego, con el Plan Real y el control de la inflación, la mejora impulsó un aumento de la producción hasta 1998, cuando la crisis cambial enfrentada por el país redujo en 30% el total ensamblado en relación al año anterior.

El mismo movimiento se puede verificar en la primera década del siglo XXI, cuando la economía brasileña pasa a crecer a ritmo acelerado – sobre todo a partir de 2005 – eso se refleja en aumento de la producción, que avanza sostenidamente hasta 2013, cuando se verifica el máximo histórico del sector. Vale destacar que 2013 es el año en que se verifica los primeros síntomas de lo que luego se tornaría la mayor recesión económica enfrentada por Brasil. La retracción de la producción industrial brasileña llegó a alcanzar 33 meses seguidos de caída (Martins, 2017), y no fue diferente en el sector automotriz: basta con decir que la producción del sector en 2016 fue 42% menor que en 2013. La ligera recuperación entre 2016 y 2018 no ha sido suficiente para alcanzar el volumen anterior a la crisis, y el monto más reciente es inferior a la producción verificada una década atrás.

En tanto al origen de las empresas ensambladoras de la industria automotriz brasileña, el mercado está bajo control de las grandes marcas mundiales de los países más desarrollados, como Estados Unidos, Europa y Japón. En términos de producción en territorio nacional de automóviles, el liderazgo en 2017 era de la italiano-estadunidense Fiat, con 494 mil unidades. Segunda en volumen producido, la estadounidense General Motors era líder en ventas para el mercado nacional, con 394 mil coches vendidos. Tercera mayor ensambladora, la alemana Volkswagen era líder en exportaciones aquel año, destinando a los mercados externos casi 40% de los 408 mil vehículos producidos en Brasil.

En las ramas de camiones y ómnibus, las compañías alemanas son las grandes productoras en territorio nacional. En ambas, el liderazgo lo ocupa Mercedes-Benz secundada por Volkswagen. Las ventas de las dos empresas sumadas corresponden a 55% del total de camiones negociados en 2017 y 70% de los ómnibus que entraron en circulación. Dos compañías de Suecia – Scania y Volvo – producen juntas poco menos

de la cuarta parte de los camiones. La fuerte dependencia brasileña del transporte carretero atrajo las grandes empresas del sector, que atienden toda la demanda del mercado interno con lo que ensamblan en el país, además de exportar una quinta parte a otros países de la región. El segmento de ómnibus es el único de la industria automotriz instalada en Brasil con presencia significativa de una empresa de capital nacional. La compañía Agrale, que también produce camiones y tractores, responde por 12,3% del mercado de ómnibus.

Tabla 14 - Brasil: mercado interno industria automotriz 2017

Tipo	Empresa	Origen capital	Plantas industriales	Ventas internas*	% Ventas internas
Automóviles	Fiat	Italia	3	380.059	16,9%
	General Motors	EEUU	7	394.155	17,5%
	Volkswagen	Alemania	4	272.118	12,1%
	Ford	EEUU	5	206.815	9,2%
	Renault	Francia	2	167.127	7,5%
	Hyundai	Corea	1	179.400	8%
	Toyota	Japón	4	190.674	8,5%
Camiones	Empresa	Origen capital	Plantas industriales	Ventas internas*	% Ventas internas
	Mercedes-Benz	Alemania	4	14.670	28%
	MAN Volkswagen	Alemania	1	14.207	27%
	Ford	EEUU	1	7.810	15,3%
	Volvo	Suecia	2	5.953	11,5%
	Scania	Suecia	1	5.754	11%
	Iveco -Fiat	Italia	1	1.921	3,7%
Ómnibus	Empresa	Origen capital	Plantas industriales	Ventas internas*	% Ventas internas
	Mercedes-Benz	Alemania	1	6.007	51,1%
	Volkswagen	Alemania	1	2.176	18,6%
	Agrale	Brasil	1	1.452	12,3%
	Iveco -Fiat	Italia	1	1.065	9%
Tractores y otras máquinas	Empresa	Origen capital	Plantas industriales	Ventas internas*	% Ventas internas
	AGCO Massey/Valtra	EEUU	5	15.217	32%
	CNH Case/NewHolland	Italia	5	12.858	31%
	John Deere	EEUU	6	12.031	24%
	Agrale	Brasil	3	372	1,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anfavea (2019).

* Las ventas internas dan cuenta de todo lo negociado por la compañía en el mercado nacional. Eso incluye también vehículos producidos en otros países por la marca e importados por Brasil. Para los segmentos de camiones, ómnibus y tractores, las importaciones son insignificantes. Para los automóviles, la participación de importados en las ventas de las grandes marcas no pasa de 15 a 20% del total.

En la información presentada por la tabla anterior queda claro el control del mercado nacional por los mayores grupos automotrices mundiales. Los grandes capitales estadounidense, europeo y en menor medida asiáticos, tienen dominio absoluto de las formas utilizadas en Brasil para el transporte de personas, ya sea individual o colectivo, y de mercancías. También controlan el mercado de máquinas agrícolas y de construcción de infraestructura, que tienen un peso fundamental para la dinámica económica del país como destacado anteriormente.

Además del aprovechamiento del mercado interno brasileño, otro aspecto fundamental para la instalación de estos grupos en Brasil es la demanda potencial del mercado latinoamericano, facilitado por la posición geográfica de Brasil. La oferta de fuerza de trabajo más barata que en los países donde están las matrices, y las facilidades e incentivos fiscales ofrecidos desde hace décadas por los gobiernos brasileños, son elementos adicionales.

Los automóviles que Brasil más exporta son modelos básicos, de hasta 1000 cilindradas. Por otro lado, Brasil importa para su mercado interno modelos más elaborados y de lujo, además de pickups. En la división internacional del trabajo de la industria automotriz, cada polo productivo se especializa en la producción de un determinado tipo de producto. Es así como la industria automotriz en México, por ejemplo, produce muchos modelos de coches de lujo, pues se destinan preferentemente al mercado estadounidense. En Brasil, los modelos populares predominan, pues su destino principal son el mercado interno y el mercado regional de los demás países latinoamericanos.

Tabla 15 - Brasil: exportaciones industria automotriz 2018

Tipo	Unidades	Valor total (millones USD)	Destinos principales
Automóviles	595.432	5.141	Argentina (74%); Chile (7,2%); Colombia (5%); Uruguay (3,4%); México (3,3%)
Ómnibus	9.101	329	Nigeria (35%); Argentina (14%); Ecuador (7,2%); Bolivia (7,1%); Chile (6,7%); Rep. Dominicana (5,2%); Sudáfrica (3,8%)
Camiones/tráileres	24.642	2.272	Argentina (48%); Chile (14%); México (12%); Perú (6,3%); Uruguay (3,5%); EEUU (2,9%); Paraguay (2,8%)
Tractores y máquinas	12.678	1.468	Argentina (29%); Rusia (23%); Chile (12%); Sudáfrica (11%); Paraguay (4,8%); Perú (4,2%); Uruguay (1,8%)
Autopartes	n/d	2.209	Argentina (47%); EEUU (15%); México (8,5%); Alemania (4,2%); Colombia (3,1%); Chile (3%)

Motores para vehículos	n/d	2.146	México (28%); EEUU (22%); Alemania (12%); Argentina (9,9%); Italia (5,1%); Reino Unido (3,7%); China (2,3%)
------------------------	-----	-------	---

Fuente. Elaboración propia a partir de Anfavea (2019) y Comex/MDIC.

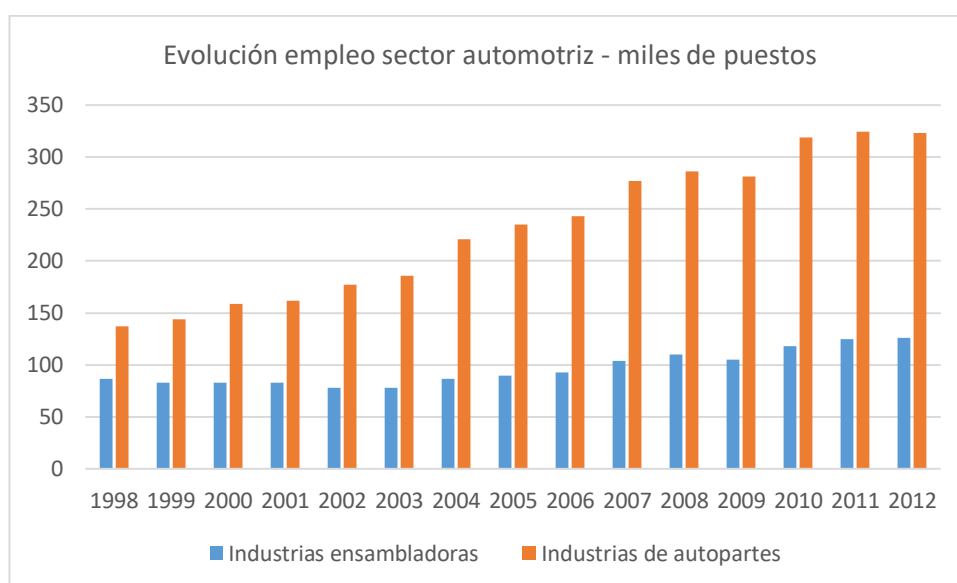
En la Tabla 15 es posible percibir como la industria automotriz en Brasil tiene como mercados para realización sus vecinos latinoamericanos, y especialmente a Argentina. La nación porteña es el destino principal de las exportaciones brasileñas de automóviles, camiones, tractores, máquinas agrícolas y autopartes. Por esa razón, el desempeño económico de ambos países va de la mano, y cuando la crisis afecta a uno le pega fuerte al otro también, sobre todo en las ramas industriales. Vale el destaque también para la participación de México en las exportaciones de autopartes y motores, que salen de Brasil para ser ensamblados en la industria norteamericana.

El trabajo en la industria automotriz

El mercado de trabajo de la industria automotriz en Brasil es de tamaño considerable, correspondiendo a aproximadamente el 20% del total de trabajadores de la industria metalúrgica del país. Segmento clave de la clase obrera brasileña a partir de la mitad del siglo XX, el sector pasó por importantes procesos de reestructuración a partir de la década de 1990, dando paso a inserción de nuevas tecnologías y nuevas formas de organizar el proceso de trabajo en el interior de las plantas industriales.

En términos del número de empleos en el sector, se puede observar una disminución a fines de la década de 1990, cuando el sector llegó a perder aproximadamente 10 mil puestos de trabajo. La dinámica del sector empieza a recuperarse a partir de 2004, momento en que la economía brasileña también pasaba a presentar crecimiento más significativo. Como se puede ver en la Gráfica 19, el número de empleos en esa rama industrial verificó una década de crecimiento sostenido, iniciando en 2014 un curva descendente en razón de los efectos de la crisis económica.

Gráfica 19 - Evolución empleo en la industria automotriz (miles de puestos de trabajo)



Fuente: Dieese (2012-b).

De acuerdo con estudio del DIEESE (2012-b), entre 1998 y 2012 se verificó un aumento del número de trabajadores en el sector y también de la masa salarial percibida en el sector, pero los rendimientos reales permanecieron prácticamente estancados durante el período, siendo incluso menores en 2012 (alcanzando un promedio de 4.743 reales) que en 1998 (cuando estaba en 5.171 reales). El salario promedio en el sector, que en el inicio de la década de 2000 era equivalente a 23,5 veces el salario mínimo oficial, pasó en 2014 a representar 7,6 veces ese valor (Cardoso et ali, 2015)

La ausencia de evolución en los ingresos de los trabajadores del sector automotriz está asociada, nuevamente de acuerdo con el estudio del DIEESE (2012-b), a la sustitución de los trabajadores con mayores ingresos por otros que reciben un valor bastante inferior. Para el año de 2011, por ejemplo, los trabajadores admitidos en el sector percibían un salario en promedio 35% menor que los desligados de las empresas del sector automotriz. (Ídem, p. 26)

Para cada puesto de trabajo creado en las industrias automotrices ensambladoras, se crean otros tres adicionales en la industria de autopartes. Como se puede percibir por los datos de la Gráfica 19, el empleo en esta rama más que duplicó durante el intervalo destacado, pasando de poco más de 137 mil puestos de trabajo en 1998 para más de 320 mil en 2012. No obstante, debido al mismo mecanismo de rotación de la fuerza de trabajo – que es todavía más intenso en esta rama – resulta que los ingresos promedios bajaron casi 10% durante el período. (Ídem, p. 30)

Los datos presentados demuestran como la reestructuración productiva y de los procesos de trabajo operan en la rama automotriz, insertando nuevas tecnologías de automatización que permiten una rotación más alta de la fuerza de trabajo. La sustitución de trabajadores no implica en pérdidas de productividad del trabajo y además permiten rebajar el precio de la fuerza de trabajo.

Como destaca Pinto (2012), en que pese el costo de la fuerza de trabajo en la industria automotriz brasileña ser de los más bajos del mundo, la reestructuración productiva cumplió el objetivo de las grandes corporaciones industriales del sector de aumentar sus tasas de acumulación de capital. Elemento central para ello fue la introducción del sistema toyotista de organización del trabajo, fundado en la polivalencia de los trabajadores. Una característica novedosa de este sistema es la transposición de la lógica de la acumulación para el interior de las relaciones entre los mismos asalariados, que desarrolla en los mismos una aptitud de auto explotación:

Así como bajo el sistema taylorista-fordista, los trabajadores permanecen subsumidos como engranajes auto impulsadas de esa acumulación de capital, pero en un grado de complejidad mucho mayor, pues no están subordinados a ese proceso de por formas coercitivas (físicas o intelectuales) impuestas por una organización que se les enfrenta objetivamente con reglas frías y racionalistas. Más allá de que reglas claras, que seguramente siguen presentes, lo que la gestión flexible, en especial la toyotista, impone a los trabajadores son mutaciones de sus costumbres, de sus pasiones y de sus caracteres más profundos, por medio de la introyección subjetiva de principios de conducta moral, de un *ethos*. (Ídem, p. 549, traducción nuestra)

Otro aspecto importante de la industria automotriz reestructurada tiene que ver con la difusión de la práctica de tercerización de etapas de la producción. Las industrias ensambladoras entregan a otras empresas, que en los hechos muchas veces son sus subsidiarias, el proceso de fabricación de importantes etapas que son parte de la cadena productiva para la fabricación de los vehículos. Estas empresas subcontratistas suelen pagar salarios sustancialmente más bajos y en condiciones de trabajo más precarias que las empresas matrices.

Hay casos que ejemplifican con perfección lo que buscan las grandes empresas automotrices con la estrategia de la tercerización:

Véase el relato por Marcelino (2004), en que las actividades de ensamble de los automóviles de Honda eran realizadas por trabajadores contratados por una empresa tercerizada clasificada en la rama de logística, pero que actuaba en las dependencias de la ensambladora en Sumaré/SP, realizando actividades fin de esta empresa con trabajadores cuyos salarios, beneficios, planes de carrera e incluso uniformes y comedores eran peores que los contratados por la Honda (además de ser vinculados a otros sindicato que no el de los metalúrgicos). Una burla a la Súmula 331 [legislación que rigió el trabajo tercerizado en Brasil hasta 2017]. La Honda, además, tenía expresiva

participación en las acciones de esta empresa tercerizada, indicando ser únicamente suya, desde el inicio, esa estrategia de interponerse como contratante de fuerza de trabajo sub remunerada para sí misma. (Menezes y Pinto, 2016, p. 9, traducción nuestra)

La industria automotriz consiste en uno de los sectores más dinámicos y de punta de la producción capitalista desde el inicio del siglo XX. Por esta razón, consiste en una rama clave para observar la organización y las transformaciones del capital a lo largo del tiempo. De igual manera, el proceso de trabajo vigente en este sector posee la particularidad de condensar las tendencias más sofisticadas de explotación de la fuerza de trabajo, así como para impulsar la difusión de dichos patrones laborales para el conjunto de la economía. La gran fragmentación de la producción y enorme subcontratación de la fuerza de trabajo que apuntamos en esta sección consisten en importantes indicadores de los rumbos que ha adoptado el capitalismo en la etapa reciente.

Capítulo 6 – El proceso de precarización del trabajo en Brasil (1994-2018)

Esta sección hace un análisis de datos empíricos referentes al proceso de precarización del trabajo en Brasil entre 1994-2018. Para cumplir dicho objetivo, presentamos tres ejes analíticos que consideramos centrales para comprender este proceso: 1) las reformas en la legislación laboral; 2) la evolución de las políticas salariales; 3) la dinámica del sindicalismo y los cambios en la acción sindical que se verificaron durante esta etapa de reestructuración del capital.

6.1 Las reformas en la legislación laboral

La presente sección hace un análisis de las principales reformas en la legislación laboral realizadas en Brasil a partir de 1994, destacando la amplitud de los cambios y el impacto para las relaciones de trabajo. Los cambios están divididos de acuerdo con lo que realizaron los gobiernos federales en cada mandato en ese ámbito, iniciando con Fernando Henrique Cardoso (1994-2002), Lula y Dilma Rousseff (2003-2016) y Michel Temer (2016-2018).

Los argumentos centrales utilizados para justificar la necesidad de reformar la legislación laboral brasileña son los mismos de otros países: la necesidad de “modernizar” una ley ultrapasada de carácter autoritario e incluso de inspiración fascista¹²², el exceso de rigidez de la Consolidación de las Leyes del Trabajo (CLT, Decreto-ley 5.542, de 1943) que impediría el aumento del empleo, la necesidad de flexibilizar el mercado laboral para disminuir costos y darle garantías jurídicas al empresario. Eso, en que pese variados estudios realizados por instituciones del Estado apuntaren que, antes de cualquier de las reformas laborales hechas en los últimos años, el mercado laboral brasileño ya se presentaba como uno de los más flexibles del mundo¹²³.

¹²² La referencia al supuesto contenido fascista de la CLT es recurrente cuando se trata de atacar a la legislación laboral en Brasil. Ese fue uno de los argumentos utilizados, por ejemplo, por el diputado Rogério Marinho (PSDB/RN), relator de la reciente reforma laboral propuesta por Michel Temer, para justificar su aprobación. (Periódico *O Estado de São Paulo*, 09/02/2017. ‘*Legislação trabalhista é fascista*’, diz relator. Disponible en: <http://politica.estadao.com.br/blogs/coluna-do-estadao/legislacao-trabalhista-e-fascista-diz-relator/>). El presunto contenido fascista estaría en el control del sindicalismo por el Estado, que con la CLT asume la forma institucional del corporativismo. Sin embargo, este elemento está presente en la regulación del sindicalismo brasileño desde su nacimiento, mucho antes de la existencia del fenómeno del fascismo en Italia.

¹²³ Ver nota n° 78.

Sin embargo, desde la década de 1990 se ha realizado varios cambios en las leyes que rigen el trabajo en Brasil a través de diversas reformas, impulsadas por los diferentes gobiernos que se sucedieron en el Ejecutivo Federal. Por esa razón, cuando se hace referencia a la reforma laboral en Brasil, es fundamental tener presente que no hubo “una reforma laboral”, sino varias reformas laborales, que fueron aplicadas en tiempos distintos, de manera fragmentada, de acuerdo con la conveniencia y las posibilidades de cada ocasión. Evidente hay que diferenciar la amplitud y la menor o mayor importancia de algunas de estas modificaciones. Por ejemplo, es indiscutible que la propuesta formulada por Temer en 2017 rebasa por mucho la magnitud de la desregulación de los cambios anteriores. Sin embargo, también es importante destacar el aspecto de continuidad, de agenda estructural del Estado, que ha tenido el proceso de precarización del trabajo de los noventa hasta hoy día.

La presunta necesidad de promover la flexibilidad laboral tiene que ver con el momento de transición por el cual se encontraba Brasil en los años 90: el paso de un patrón de reproducción del capital en que tenía gran peso la industria de sustitución de importaciones a otro centrado en la exportación de petróleo, alimentos y materias primas; la inserción de Brasil en la era de la hegemonía del capital financiero, con la centralización de capital y recomposición patrimonial y de poder que ello implicaba; la redefinición de la posición del país en la nueva división internacional del trabajo, reafirmando su condición subordinada y dependiente; la ruptura con la racionalidad del Estado que garantizaba algún tipo de tutela y bienestar – en que pese lo limitado y selectivo del mismo – y la imposición de un racionalidad mercantil en su lugar.

Procesos que en su conjunto implicaron una actualización del capitalismo brasileño, y cuyo resultado fue, de acuerdo con Antunes (2005), una “desertificación neoliberal” debido a la devastación social que provocó. El lastre de dicho proceso, de acuerdo con este autor, fue observado en todos los gobiernos del período, desde la aventura bonapartista de Collor, hasta la racionalidad social-liberal de Fernando Henrique Cardoso y el continuismo transformista de Lula.

Para establecer ese nuevo patrón de organización del trabajo flexible en Brasil fue determinante el papel que tuvo el Plan Real. Lanzado para controlar la hiperinflación que azotó la sociedad brasileña por más de una década¹²⁴, su éxito inicial en controlar los

¹²⁴ Las elevadas tasas de inflación en Brasil fueron recurrentes durante toda la década de 1980 y hasta la mitad de la siguiente, siendo que en un intervalo de ocho años (1986-1994) fueron formulados siete

precios ocultaba su alcance más profundo. En otro estudio, hemos destacado que el suceso de dicho Plan tenía que ver con su estrategia de apertura económica, acúmulo de reservas internacionales y realización de reformas estructurales: “Promover un programa de estabilización centrado en el control de la inflación, elevadas tasas de interés y apertura del mercado a través del cambio sobrevaluado, implicaba en realidad tornar las orientaciones macroeconómicas del capital en política de Estado” (Perondi, 2014, p. 137).

Le siguió la aplicación de un amplio proceso de desestructuración del mercado laboral, articulado a partir de diferentes ámbitos del Estado, siendo que la aprobación de las reformas laborales y de pensiones por los gobiernos en turno luego institucionalizó jurídicamente la mayor precarización de la explotación de la fuerza de trabajo, requisitos fundamentales establecidos por el Real para la manutención de la estabilidad económica.

En lo que sigue, haremos una revisión de los principales cambios normativos ocurridos en la legislación del trabajo brasileña. En que pese la existencia de un proceso de precarización del trabajo permanente durante las últimas dos décadas, y que de alguna manera estuvo presente en todos los gobiernos del período, optamos por presentar los cambios realizados separados por lo que han hecho cada uno de los gobiernos federales, pues comprendemos que sí hay diferencias en el manejo de la agenda de flexibilización entre ellos. Una salvedad a ese criterio es la opción por analizar en conjunto la información referente a los gobiernos del PT – Lula (2003-2010) y Dilma (2011-2016) – en razón de que expresaban el mismo proyecto político.

6.1.1 Reformas laborales en los gobiernos de FHC

Los cambios laborales realizados por el gobierno de Fernando Henrique Cardoso (FHC) empezaron antes mismo de que él fuera elegido como Presidente de la República. Eso porque FHC era Secretario de Hacienda en el gobierno de Itamar Franco, y fue el responsable por coordinar la elaboración del Plan Real. El éxito del plan en controlar la inflación alzó el entonces secretario a la condición de candidato a Presidente¹²⁵, logrando la victoria en primera vuelta. De acuerdo con Filgueiras (2000),

diferentes planos de estabilización económica y el país cambió cinco veces su moneda. El Plan Real fue el último y el que logró efectivamente controlar la inflación. (Filgueiras, 2000)

¹²⁵ A la fecha, muchas fueron las acusaciones del carácter electoral del Plan Real, debido a la intensa propaganda hecha en torno a Cardoso como su “padre” y responsable por controlar la inflación. Hay que

El tiempo económico del Plan Real, desde un principio, estuvo subordinado de forma extremadamente competente al tiempo político-electoral, en razón de la elección presidencial. Así, a partir de su anuncio en el último trimestre de 1993, hasta el inicio o fin de cada una de sus sucesivas etapas, la lógica política fue su guía. [...] el Plan Real se constituyó en una compleja arquitectura político-económico-electoral, que posibilitó la derrota, otra vez, de las fuerzas de izquierda, recolocando en el orden del día el proyecto liberal urdido desde los tiempos del gobierno de Collor. (Ídem, p. 92, traducción nuestra.)

Considerando el gobierno de FHC como resultado de esta arquitectura política con el fin de legitimar la profundización de la agenda neoliberal, destacamos algunos de los cambios en las leyes laborales realizados antes de su posesión, además de las aprobadas cuando ya se desempeñaba como Presidente.

Uno de los primeros pasos dados para viabilizar el Plan Real fue la realización previa de una reforma fiscal, que consistía básicamente en recortar en 20% los gastos del gobierno¹²⁶. Para tal, se hizo necesario la aprobación de un aditivo a la Constitución, que se volvió conocida como Fondo Social de Urgencia (posteriormente conocido como *Desvinculação das Receitas da União* – DRU), un eufemismo para describir un ajuste económico. Con esa medida, se recortaron ingresos de los Ministerios de Bienestar (50%), Educación (20%), Previdencia Social (20%), Ciencia y Tecnología (15%). (Perondi, 2014)

La segunda etapa del Plan Real consistía en borrar la memoria inflacionaria a través de la conversión de los precios, salarios y contratos para una unidad de cuenta estable (la Unidad Real de Valor - URV, embrión de la nueva moneda). Aquí el tema es que la conversión compulsoria inmediata fue establecida únicamente para los salarios, siendo que para los contratos y precios la transición podría ser hecha hasta cuatro meses después. O sea, el conflicto distributivo – una de las causas de la inflación – fue resuelto con la fijación en primer lugar de los salarios, lo que generó críticas de una supuesta pérdida de poder adquisitivo para los trabajadores.

Pasado el momento en que la inflación era el enemigo principal a ser combatido, FHC fue elegido con sobras y el enemigo del gobierno pasó a ser la herencia de Getulio

considerar que el logro de la estabilización de los precios fue bien recibida por la población, luego de variados años de incertidumbre sobre el poder de compra. El carácter electoral del plan fue admitido por el entonces Secretario de Hacienda Rubens Ricupero (quien sustituyó a Cardoso cuando ese se lanzó a la presidencia), que afirmó en los bastidores de una entrevista a la TV Globo – sin saber que ya estaba al aire - que el Real era sí un plan cuyo fin era elegir a Fernando Henrique y que la divulgación de las tasas inflacionarias era prohibida o permitida según el impacto electoral: “Lo que es bueno hay que facturar, lo que es malo hay que ocultar” fueron sus palabras. (Leitão, 2011, p. 229)

¹²⁶ La narrativa del gobierno distorsionaba las causas de la inflación para atribuir la al desequilibrio en los gastos gubernamentales, que gastaba más de lo que recaudaba. Ese mismo argumento sería utilizado posteriormente para justificar la privatización de empresas estatales y servicios públicos, así como para reformar las pensiones.

Vargas y el modelo económico que, según la narrativa dominante, impedía la modernización del país. La reforma de la legislación laboral se volvió una prioridad en ese contexto.

De acuerdo con Galvão (2007), la iniciativa de cambiar la normatividad del trabajo estuvo a cargo del Poder Ejecutivo en ese período, responsable por formular 28 de las 33 propuestas sobre el tema tramitadas durante el período de gobierno de FHC, siendo que más de la mitad de ellas tenía que ver con la retirada de derechos, las demás sobre la cuestión sindical y otras sobre justicia laboral. Destacamos aquí las principales.

Desindexación de los salarios y del salario mínimo

La Medida Provisoria 1.053/1995 eliminó la política de reajuste salarial realizada por el Estado hasta entonces. En su lugar, el reajuste pasó a ser definido con base en la negociación, pero sin la obligación de respetar un parámetro mínimo o asegurar, por ejemplo, la reposición de la inflación del período anterior. La implicación de ese cambio es que los sectores menos organizados de los trabajadores, sobretudo en empresas pequeñas o medianas, pasaron a tener una remuneración flexible, una vez que, contando con escasa o inexistente organización sindical, tienen dificultades para establecer mecanismos de presión a la hora de negociar los reajustes.

Para dimensionar el efecto de esa medida, Krein (2004) destaca que en 1995 prácticamente todas las categorías que poseían negociación colectiva lograron aumentos equivalentes con la evolución del costo de vida del año anterior, al paso que en 1996 un 40% de ellas no logró recuperar las pérdidas de la inflación.

Lo que el gobierno estableció con esa medida fue el fin de la participación y la mediación del Estado en la disputa salarial entre los trabajadores y los patrones, que había sido importante hasta entonces, sobre todo para evitar mayores pérdidas para el poder adquisitivo en razón de las altas tasas de inflación que se verificaba. Con la nueva política, pasó a dejar la misma a cargo del mercado.

La desindexación de los reajustes también fue realizada para la determinación del valor del salario mínimo. La MP 1.906/97 acabó con el índice de reajuste oficial del piso salarial nacional. La determinación del valor del salario mínimo, ajustado anualmente, según Krein (2004), pasó a depender de lo que define el Poder Ejecutivo bajo la aprobación del Congreso. O sea, sin la obligación de que el aumento considerara la inflación acumulada en el período anterior o el costo de vida.

Participación de los trabajadores en las utilidades

También por Medida Provisoria (MP 794/1994), el gobierno estableció la posibilidad de que los trabajadores puedan participar de las ganancias y las utilidades de las empresas, por medio de la negociación que se establece entre las partes. La justificativa es que ese mecanismo disminuiría los conflictos y acercaría el trabajador de la empresa, una vez que aquél sería beneficiado con el buen desempeño de la misma. Pero su alcance va más allá de eso, como destacó entonces un defensor de la medida:

La medida provisoria presenta grandes avances en el campo de la necesaria flexibilización de las relaciones laborales. Ella establece que las parcelas pagadas a título de participación son exentas de cualquier tipo de impuesto laboral o de pensiones. La MP pone en claro que dichas parcelas no crean habitualidad: son pagadas cuando hay ganancias u resultados positivos. (Pastore, 1995, traducción nuestra)

La cita aclara el objetivo central que se busca con dicha medida: flexibilizar los ingresos de los trabajadores, con la posibilidad de otorgarles una parte de las ganancias – cuando y si las hay, algo que depende del balance que la misma empresa lo hace – sin que eso implique a la empresa contabilizar los valores pagados a título de participación en las ganancias para el cálculo de los derechos laborales y prestaciones sociales (que aumentan cuanto más altos son los salarios). O sea, si la empresa tiene buen desempeño ese mecanismo aumenta el ingreso del trabajador, pero si va mal se reduce el costo de la fuerza de trabajo. La flexibilidad salarial también permite establecer criterios como metas de producción en la negociación para que el trabajador tenga derecho a acceder a la participación en las ganancias.

Burocratización de la fiscalización del trabajo

En que pese no haber cambiado la CLT, la Portaria 865/95 tuvo impacto importante, una vez que prohibía la denuncia de las empresas por los fiscales del Ministerio del Trabajo al verificar que las mismas estaban incumpliendo las condiciones de trabajado negociadas colectivamente. La burocratización del procedimiento para denunciar las malas prácticas impedía la aplicación de una multa al momento de constatar la irregularidad, retirando poder de los órganos de fiscalización.

De acuerdo con Galvão (2008), con esta medida, los fiscales del trabajo, al constatar la irregularidad, deberían remeter la denuncia a los encargados del Ministerio

del Trabajo, que por su turno deberían remeter a las autoridades laborales regionales, que tendrían la posibilidad de denunciar la empresa a la Procuraduría Regional del Trabajo. Al establecer ese obstáculo entre la verificación de la infracción y la denuncia efectiva contra la empresa, se creó un mecanismo que facilitaba el incumplimiento de la legislación laboral.

Flexibilización del tiempo de trabajo

El trabajo por tiempo determinado, una modalidad que ya estaba prevista en la legislación laboral, ganó con la ley 9.601/1998 mayores facilitadores. Según Oliveira (2002), la nueva formulación desvincula el trabajo temporario de la naturaleza específica de los servicios prestados, y abre la posibilidad de que la empresa lo aplique para cualquier actividad desarrollada en el establecimiento, desde que sea para ampliar el número de empleados y no sustituir los ya contratados.

El período máximo de duración pasó de 90 días para hasta dos años, y se ha reducido las contribuciones sociales debidas por el empleador: algunas alícuotas patronales fueron reducidas en 50%, la contribución patronal al FGTS (Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio) pasó de 8% para 2%, se eliminó la obligación del patrón en pagar una multa de 40% del FGTS en caso de interrupción del contrato, permitió la creación del banco de horas dispensando el pago de horas extras si compensadas en otro día. (Idem, p. 316)

En la misma dirección, fue lanzada la MP 1.709/1998, que establecía el régimen de trabajo de tiempo parcial, con jornadas de hasta un máximo de 25 horas semanales. De acuerdo con esa medida, los salarios y los demás beneficios sociales serían reducidos para quedaren en proporción a la cantidad de horas trabajadas, dispensando la necesidad de participación del sindicato en la negociación de ese tipo de contrato. Más específica para el sector de comercio de menudeo, la MP 1.878/1999 establecía la posibilidad de trabajo en los domingos. (Krein, 2004)

Tanto la ley 9.601 como la MP 1.709 trataron de establecer criterios para la utilización del banco de horas, permitiendo a la empresa ajustar la jornada laboral a las fluctuaciones de su ciclo productivo. Así, con las nuevas normas, se ampliaron los plazos para compensación de las horas excedentes (o faltantes) para el máximo de un año. Antes de la alteración, esa compensación debería de ocurrir en la misma semana. (Ídem)

Otra iniciativa importante fue la MP 1.726/1998, que permitía la suspensión temporaria de contratos de trabajo, por un período de dos a cinco meses, vinculada a la participación del trabajador en cursos de capacitación profesional. El patrón quedaba desobligado de pagarle salario en ese período, y en ese período los ingresos consistirían en una beca de capacitación costada por el Fondo de Amparo al Trabajador (FAT, un fideicomiso público financiado por los trabajadores formales). Terminado ese período, el trabajador podría ser reintegrado a su puesto o finalmente demitido (Oliveira, 2002). Para las empresas, ese es un mecanismo que les permite adiar los costos de despido, sobre todo en momentos de crisis. Esa modalidad de iniciativa sería repetida con las crisis de 2008, bajo los gobiernos del PT.

Denuncia del Convenio 158 de la OIT para facilitar despidos

El Congreso brasileño ha ratificado en 1992 el Convenio 158 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), siendo la misma promulgada oficialmente por el Poder Ejecutivo con el Decreto 1.855/1996. Dicho convenio establece normas que limitan la posibilidad de despido injustificado (individual y colectivo), que deberán obedecer determinados procedimientos y requisitos para que sean válidos¹²⁷. Sin embargo, pasados pocos meses de vigencia, el mismo Presidente FHC que la había sancionado, ofreció denuncia de la norma a través del Decreto 2.100/1999, revocando el convenio bajo la justificativa de que era incompatible con el nuevo contexto de la globalización. El objetivo del gobierno, como destaca Oliveira (2002), era minorar los costos de las demisiones masivas que estaba realizando, sobre todo con la privatización de empresas estatales.

Resulta que el decreto revocatorio fue blanco de diversas denuncias de inconstitucionalidad, la principal realizada por la Confederación Nacional de los Trabajadores de la Agricultura (CONTAG), bajo el argumento de que la revocación fue un acto unilateral del jefe del Ejecutivo, y que la Constitución brasileña establece la necesidad de aprobación del Congreso para firmar o abandonar convenios internacionales.

¹²⁷ Entre los requisitos, están el derecho de defensa del trabajador, los intentos de revertir el despido, involucración de autoridades para negociar, etc. En su artículo 4 el Convenio establece que “No se pondrá término a la relación de trabajo de un trabajador a menos que exista para ello una causa justificada relacionada con su capacidad o su conducta o basada en las necesidades de funcionamiento de la empresa, establecimiento o servicio”. Además, para los despidos basados en las necesidades de la empresa, la misma deberá proporcionar a los trabajadores la información que lo comprueba. (OIT, 1982)

En un caso emblemático de polémica jurisprudencial, el tema lleva más de veinte años de discusión. En las primeras instancias la Justicia Laboral mantuvo la revocación decretada por el Presidente. Sin embargo, el tema llegó al Supremo Tribunal Federal (STF), donde un parecer definitivo sobre la causa viene siendo adiado sucesivamente desde 2003. La tardanza desproporcionada puede ser explicada también por la conveniencia de que, mientras el asunto no se resuelve, el decreto revocatorio de Cardoso permanece válido, y también porque las posiciones ya conocidas de los jueces de la suprema corte tienden a invalidar dicho decreto.¹²⁸

Un factor que puede explicar la demora para un fallo sobre la cuestión puede estar en el interés empresarial sobre el asunto. La Confederación Nacional de la Industria (CNI) solicitó participar como parte interesada de la disputa jurisprudencial, afirmando su posición en favor de la constitucionalidad del decreto y solicitando, en caso de que sea revocado el decreto por el fallo del STF, que su efecto sea para el futuro, no alcanzando los despidos realizados en el pasado. (CNI, 2018)

Claramente, la libertad para los despidos individuales y colectivos es una agenda fundamental para la patronal, y por esa razón fue flexibilizada aún más con la reforma laboral realizada por el gobierno de Temer en 2017, como veremos más adelante.

Incentivo a la conciliación para conflictos laborales

La ley 9.958/2000 establece la posibilidad de que las empresas y los sindicatos pueden formar Comisiones de Conciliación Previas, con el fin de intentar conciliar conflictos individuales de trabajo sin la necesidad de recurrir a la Justicia Laboral, funcionando como una suerte de primera instancia extra judicial para resolver los conflictos. Cualquier conflicto laboral tendría que pasar a la tentativa de conciliación, y sólo después de no lograda esta es que la disputa sigue para la Justicia Laboral.

De acuerdo con Galvão (2007), el objetivo del gobierno con ese ámbito era el de reducir el papel de la Justicia Laboral, una vez que la misma funciona con base en los parámetros legales – algo que dificulta la flexibilización de los derechos laborales. Esa es

¹²⁸ Cuando de la última interrupción de la discusión en el STF, a fines de 2016, habían 5 votos favorables a considerar el decreto como inconstitucional. Fuente: Portal del Supremo Tribunal Federal, 14/09/2016. Pedido de vista suspende julgamento sobre denúncia da Convenção 158 da OIT. (<http://www.stf.jus.br/portal/cms/verNoticiaDetalhe.asp?idConteudo=325338>) Acceso em 11 de mayo de 2018.

la razón de la apuesta en la conciliación, donde hay mayores márgenes para que sean negociados los términos del conflicto.

Reforma del sistema de seguridad social

El sistema de Previdencia Social brasileño corresponde al derecho a las pensiones, jubilaciones y asistencia social de los trabajadores, que se desarrolló a lo largo de los años y se consolidó con la Constitución de 1988. Así, la Seguridad Social protege no sólo a los trabajadores formalmente empleados y que contribuyen al sistema, en un sistema solidario y redistributivo, sino también a los que están al margen del mercado de trabajo. Se trata de una política de protección social de las más amplias existentes en América Latina.

Pero desde el inicio de las políticas neoliberales en Brasil empezó la propaganda sobre la necesidad de reformar el sistema, con la justificativa de que el crecimiento demográfico y de la expectativa de vida creó un desequilibrio de las cuentas públicas inviabilizando el modelo vigente.

La reforma propuesta por el gobierno de FHC buscaba aumentar la edad para las jubilaciones y acabar con el carácter solidario y público del sistema, tanto para el régimen de pensiones de los trabajadores del sector privado como para los del sector público – aunque bajo un mismo sistema, operan de manera separada – y abrir espacio para la mercantilización del sistema.

Sin embargo, debido a la presión y resistencia del movimiento sindical, la emenda constitucional EC 20/1998 sufrió modificaciones en su tramitación. La reforma aprobada ha establecido un techo para los valores de los beneficios, cambió el cálculo para acceder al beneficio que, además del tiempo de contribución, pasó a considerar el “factor previdenciario” (que cambia de acuerdo con la edad y expectativa de vida de cada persona), resultando en una reducción del valor promedio de las jubilaciones y aumento de la edad para accederlo. Debido a la oposición de parte del sindicalismo, los impactos de la reforma se concentraron en el régimen de jubilaciones de los trabajadores privados, siendo retirados varios puntos que impactaban a los trabajadores a servicio del Estado.

En que pese no haber logrado eliminar el carácter público y solidario del sistema, de acuerdo con Araújo (2009) la reforma creó un sistema mixto, donde el Estado asegura una “previdencia básica” y abre la posibilidad para que el mercado ofrezca una

“previdencia complementaria”, pavimentando el camino para los fondos privados y subordinando la política a la lógica del mercado y del ahorro individual.

Un balance del gobierno de FHC en el ámbito laboral

Aparte de las medidas citadas anteriormente, que trataban principalmente de flexibilizar las condiciones de trabajo y los salarios, el gobierno de Fernando Henrique Cardoso también lanzó una serie de otras medidas que no llegaron a ser aprobadas, sobre todo en razón de la oposición de parte del movimiento sindical.

Según Oliveira (2002), hubo propuestas que pretendían acabar con la unicidad sindical (regla según la cual un único sindicato puede representar los trabajadores de una misma base), establecer mecanismos para restringir y limitar la ocurrencia de huelgas, eliminar la contribución sindical compulsoria e sustituirla por otra contribución negociada. En que pese el hecho de no haber sido aprobadas, estas propuestas son importantes para entender el proyecto de regulación laboral planteado por ese gobierno. Ya al final de su mandato, mismo con la crisis económica y el desgaste político de las reformas impopulares, las propuestas de desreglamentación no fueron abandonadas, pues “fueron sólo adiadas o incluidas en la agenda que el gobierno llamó de ‘segunda generación de reformas’, a ser implementada por un nuevo gobierno conservador”. (Ídem, p. 327)

El registro que quedó en la historia del período en el cual Fernando Henrique Cardoso estuvo frente al Ejecutivo Federal fue la del gobierno que consolidó el neoliberalismo en Brasil, que aplicó las políticas de ajuste económico, que privatizó algunas de las mayores y más lucrativas empresas estatales, que abrió la economía nacional, que solidificó el poder de los bancos y de los latifundistas.

En lo que se refiere al tema laboral, como vimos fue responsable por conducir la agenda de flexibilización de la legislación, tomando la delantera en las iniciativas, y realizando una buena parte de los cambios de manera unilateral, a través de Medidas Provisorias¹²⁹, sin la aprobación del Congreso, y por veces contrariando principios

¹²⁹ Las Medidas Provisorias son una suerte de decreto del Presidente de la República, que poseen fuerza de ley desde que son publicadas, pero que tienen una validez de hasta 120 días, período en que deben ser ratificadas por el Congreso, y en caso de no serlo, pierden la validez al final de este plazo. Sin embargo, el gobierno puede editar otra MP igual para sustituirla, y es lo que ocurre muchas veces. Presuntamente destinada a tratar de temas urgentes, en los hechos la MP es un mecanismo usado por el jefe del Ejecutivo para avanzar su agenda sin la demora de la tramitación normal de una medida, o cuando no posee mayoría parlamentaria.

constitucionales. Además de la burocratización de la fiscalización y los intentos de dificultar el acceso a la Justicia Laboral. A parte de todo eso, hay que considerar también la explosión del desempleo y de la tasa de informalidad laboral. Un desastre completo para los trabajadores.

6.1.2 Las reformas laborales en los gobiernos de Lula y Dilma

La llegada de Luiz Inácio Lula da Silva a la presidencia tras la victoria electoral en octubre de 2002 fue marcada por un contexto de rechazo al modelo neoliberal aplicado a ultranza por FHC, no sólo entre el sector popular sino también por los sectores de clase media y parte del empresariado. La expresiva votación recibida por Lula (62% de los votos válidos), mismo con la presión e incluso chantaje de los mercados en su contra, parecía indicar que Lula haría un gobierno donde “la esperanza iba vencer el miedo” (consigna de su campaña) y que, específicamente en relación al mundo del trabajo, sería revertido el proceso en curso de flexibilización laboral.

Sin embargo, el programa de gobierno presentado por el PT destacaba el norte de su política laboral, centrada en la negociación tripartita entre representantes de patrones y trabajadores, con la mediación del Estado:

La construcción de una legislación laboral verdaderamente moderna sólo será posible si en el proceso de discusión se asegure la participación de los diferentes sectores sociales interesados. [...] La construcción de un nuevo modelo de relaciones de trabajo deberá tener como principio el reconocimiento de las instituciones representativas de los empleadores y de los trabajadores, libremente constituidas con la función de promover el diálogo y el entendimiento acerca de las contradicciones inherentes a las relaciones laborales. (Partido dos Trabalhadores, 2002, p. 22, traducción nuestra)

El elemento principal del intento de Lula de conciliar los intereses de trabajadores y patrones fue la creación del Foro Nacional del Trabajo (FNT), cuyo objetivo era “promover el entendimiento” y “construir consensos” sobre temas relacionados al sistema de relaciones laborales, resultando en propuesta de reforma a las legislaciones sindical y laboral. (Brasil, 2003)

El FNT reforzó el corporativismo sindical, una vez que no sólo la representación de los trabajadores en ese espacio fue ocupada integralmente por la cúpula del sindicalismo (las mayores centrales, federaciones y confederaciones sindicales), sino que también los representantes del gobierno eran ex sindicalistas. La estrategia para avanzar

las reformas, según Antunes (2006), fue aprobar primero la reforma sindical para que, satisfechos los intereses de los sindicalistas, estos apoyaran la flexibilización laboral.

Sin embargo, el proyecto de reforma sindical resultante del FNT no avanzó en el Congreso. Galvão (2008) plantea dos razones para la no tramitación en el Legislativo: 1) las denuncias de corrupción en contra el gobierno de Lula en 2005 en el caso “mensalão”; 2) la resistencia de parte del sindicalismo a dicha propuesta (que fortalecía el corporativismo y dificultaba el sindicalismo autónomo, restringía el derecho a huelga, entre otros). Ante el fracaso de la reforma, Lula envió y el Congreso aprobó la ley 1990/2007 donde el Estado pasó a reconocer la representatividad de las centrales sindicales y les repasaba una parte de los recursos del impuesto sindical. Claramente ese punto era parte del compromiso previo de Lula con estos sectores del sindicalismo.

Así, como destacamos en otra ocasión (Perondi, 2011), la estrategia de los gobiernos del PT – tanto con Lula como con Dilma Rousseff – en lo que se refiere al tema laboral, estuvo centrada en intentar conciliar los intereses de empleadores y trabajadores. O sea, establecer término medio entre lo que tendrían que hacer (mantener el proceso de flexibilización laboral) en razón de las determinaciones coyunturales y de las alianzas políticas hechas con el empresariado y partidos de derecha, y por otro lado hacerlo de forma distinta, una vez que el apoyo popular recibido en las urnas exigía otro tipo de políticas.

Pero ¿cómo sería posible establecer esa conciliación? ¿Hay manera de agradar a los grandes capitales en su anhelo por una fuerza de trabajo barata y a los trabajadores en su petición por trabajo digno y salarios decentes? La respuesta a esos interrogantes no es sencilla, pero la hipótesis que hemos sostenido es que la estrategia del PT no ha interrumpido el proceso de flexibilización laboral iniciado por el gobierno de FHC, siendo responsable incluso por “completar” su obra en algunos temas como se verá enseguida, pero que también ha matizado en parte ese proceso con iniciativas políticas que sólo se pueden comprender a partir de la consideración del contexto económico más amplio en que están insertas.

En lo que sigue destacaremos las principales iniciativas de reforma laboral realizados durante los gobierno petistas. La hipótesis principal para evaluar esa agenda la recogemos de Andréia Galvão, quien afirma que la estrategia del PT estuvo basada en una concepción claramente neoliberal de combate a los derechos universales, pues lo que hizo fue “la diferenciación de las normas legales para determinados públicos y/o según las condiciones locales/sectoriales”. (Galvão, 2008, p. 221, traducción nuestra).

O sea, para no promover la flexibilización de las leyes para el conjunto de la clase trabajadora, se ha establecido sub clases de trabajadores que poseen condiciones distintas de acceso a la protección social, tales como jóvenes, empleados de empresas pequeñas, trabajadores tercerizados e informales. Reconociendo la heterogeneidad y la fragmentación existente entre los trabajadores, se ha planteado la diferenciación de los derechos entre ellos.

La reforma del sistema de jubilaciones de Lula

En que pese el hecho de que Lula y el PT estuvieron en contra de la propuesta de reforma de pensiones elaborada por el gobierno de FHC, el planteamiento de una nueva reforma en la seguridad social fue la primera iniciativa importante de su nuevo gobierno. Es más, la propuesta estaba centrada en cambiar el sistema de jubilaciones de los trabajadores del Estado, justo la parte de la reforma de FHC que la lucha sindical había logrado impedir cinco años antes. En nombre de la política económica neoliberal y de la propalada necesidad de garantizar superávit fiscal, Lula continuaba la obra de FHC y escribía con su puño una nueva página del desmonte de la seguridad social.

Los argumentos usados para justificar la reforma eran esencialmente los mismos de FHC y que en su momento fueron desmentidos: combatir los privilegios de los jubilados y sanar el “rombo” en las cuentas de seguridad social. La reforma fue aprobada rápidamente, una vez que hubo división en los partidos de oposición al gobierno (sobre todo el PSDB y el PFL) en relación al tema. Paradójicamente, parte de la oposición que el gobierno enfrentó para aprobar la reforma vino de las bases de sectores del mismo PT, que insistían en recordar la similitud de la propuesta de Lula con la del gobierno anterior que habían logrado detener. Los diputados del PT que se opusieron a la reforma fueron tratados como “radicales” y expulsados del partido. Algunos de estos parlamentarios después ayudarían a fundar otro partido de izquierda, el Partido Socialismo y Libertad (PSOL), este que nunca estuvo en la base de apoyo de los gobiernos petistas.

Los principales cambios establecidos con la reforma, de acuerdo con Araújo (2009), fueron: la eliminación de la integralidad (posibilidad de jubilarse con el valor del salario recibido estando activo); fin de la equidad para los reajustes entre activos y jubilados; establecimiento de un techo para el valor y un mecanismo que reduce el valor de las nuevas jubilaciones; cobro de contribución de los jubilados y pensionistas; apertura de la posibilidad de creación de una seguridad complementaria (individualizada).

El argumento de equilibrio fiscal del gobierno cae por tierra cuando se ve que el objetivo central de la reforma, al rebajar los valores de las pensiones y cobrar contribución de los jubilados, es crear la necesidad de que los beneficiarios busquen complementar sus ingresos a través del sistema complementario, abriendo las puertas para el capital con un jugoso espacio de valorización.

La flexibilización para categorías específicas

Para matizar el problema de la falta de oportunidades de trabajo para los jóvenes, uno de los sectores de la población más afectados por el desempleo, el gobierno Lula lanzó en 2003 el Programa Nacional de Estímulo al Primer Empleo (Ley 10.748), una de sus promesas de campaña electoral, dirigido a personas de 16 a 24 años de edad sin experiencia profesional, pertenecientes a familias de bajos ingresos. La admisión sería efectuada por medio de contratos por tiempo determinado – con duración mínima de 12 meses – con la posibilidad de que fueran renovados. La adhesión de las empresas al programa sería estimulada por el Ministerio del Trabajo con un apoyo económico bimestral de 250 reales por cada empleo en esta modalidad, además de facilitar la recisión y permitir el relevo del contrato por otro de mismo tipo.

Ejemplo típico de política focalizada destinada a intentar resolver un problema estructural – la falta de oportunidades a los jóvenes – el programa no alcanzó los resultados esperados por el gobierno. Tratando de realizar un balance de la efectividad de la medida, Bastos (2009) destaca que 918,4 mil jóvenes se inscribieron para participar del programa entre octubre de 2003 y abril de 2007, lo que demuestra que sí hubo un grande interese en dicha política por parte de la juventud. Sin embargo, el autor resalta que fueron creados sólo 10,2 mil empleos bajo esa modalidad durante el período señalado, quedando muy por debajo de los 450 mil puestos que había establecido como meta el gobierno por ocasión del lanzamiento de la propuesta. Ante la baja adhesión del sector empresarial - sólo 2.801 empresas participaron del proyecto - el gobierno federal decidió por su extinción en 2007.

Otra iniciativa, con el objetivo de reducir impuestos para las pequeñas y microempresas, fue la ley complementar 123/2006, que se volvió conocida como “Supersimples”. Según Queiroz (2006), el alcance del proyecto rebasaba los ámbitos fiscal y tributario que lo justifican, pues tenía impactos en la legislación laboral y de

seguridad social. Uno de los puntos destacados es la flexibilización de la fiscalización de las condiciones de trabajo en empresas que participan de ese régimen, lo que posibilitaría que irregularidades como atraso de salarios o en la concesión de vacaciones no implicarían en multas para la empresa. Por ocasión de la promulgación de la ley, Lula destacó que se trataba de una “pequeña reforma laboral” que iba permitir a esas empresas el pago de impuestos más bajos.

La ley 11.718/2008 estableció la posibilidad de contratación de trabajador rural para prestación de servicios de corta duración (hasta dos meses al máximo). Los derechos laborales en esa modalidad pueden ser pagados de manera directa para el trabajador, adicionado al valor del ingreso acordado entre las partes. (Krein et ali, 2012)

Otra medida que permite mayor flexibilidad de las contrataciones fue la ley 11.196/2005, que trata sobre el régimen de servicios de tecnología de información y el trabajo intelectual ahí realizado. Eso porque dicha ley reglamenta la contratación de prestadores de servicios en la condición de personas jurídicas. De acuerdo con Galvão (2008), esa medida posibilita que el vínculo de empleo sea disimulado, quedando la empresa libre de la obligación del pago de tasas relacionadas con derechos laborales, tales como vacaciones, aguinaldo, antigüedad, horas extras, etc. Ese dispositivo de la ley fue considerado inconstitucional por la Asociación Nacional de Magistrados de la Justicia del Trabajo (ANAMATRA).

Cambios en la Justicia Laboral

La aprobación de la EC 45/2004 se volvió conocida como la Reforma del Poder Judicial, y que para el ramo de la Justicia Laboral implicó un importante aumento de sus atribuciones y estructura, mejorando las condiciones de la prestación del servicio jurídico, facilitando el acceso ciudadano a la misma y acelerando el tiempo de tramitación de las demandas.

De acuerdo con Silva (2005), el principal avance de la reforma es que el rayo de actuación de la Justicia Laboral ha sido ampliado, que antes solo daba cuenta de las “relaciones de empleo” y pasó a dar cuenta de todo tipo de conflicto originado de una “relación de trabajo”. Ese cambio se revela importante debido a la proliferación de formas atípicas o precarias de trabajo que muchas veces no constituyen relación de empleo o las disfrazan, ahora todas están bajo la incumbencia de la Justicia Laboral.

Sim embargo, la ampliación de las atribuciones metió la Justicia Laboral en ámbitos donde no se demandaba su presencia, y también trajo controversias. De acuerdo con Galvão (2008), una de las más importantes tiene que ver con la posibilidad de que la Justicia Laboral pueda juzgar demandas acerca del derecho de huelga – que le permite, por ejemplo, considerar una huelga ilegal.

Otro punto polémico de esta reforma es el que establece criterios para que las disputas colectivas entre patrones y sindicatos pueden demandar la Justicia Laboral para resolver el conflicto. Según Queiroz (2005), ambas as partes deben estar de acuerdo con la demanda de juicio para que el mismo se realice, lo que es contradictorio pues si alguna de las partes recorre al arbitraje es por falta de acuerdo en la negociación, y si por ejemplo, un sindicato de trabajadores quiere resolver el conflicto colectivo al amparo de la justicia, debe buscar el consentimiento de la patronal antes.

El fundamento que orienta este cambio parece estar direccionado a forzar un entendimiento entre las partes, privilegiando que los conflictos sean resueltos por la negociación, que gana prioridad ante la legislación.

Políticas de flexibilización sin alteración de la ley

Como consideramos en esta investigación, el proceso de precarización del trabajo ocurre de variadas formas y no necesariamente depende de las reformas laborales para concretarse – aunque ella sí es importante en ese proceso. Los gobiernos del PT, en que pese no haber presentado un proyecto de reforma laboral, hicieron cabios en la ley y también impulsaron políticas que impactaron en el acceso a derechos laborales. Haremos una breve revisión de estos últimos en esta sección.

El Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) fue la principal iniciativa de los gobiernos petistas para promover inversiones, sobre todo para la expansión de infraestructura para beneficiar el sector productivo. Para asegurar esas inversiones, ha establecido límites para los gastos con los funcionarios públicos, lo que en términos prácticos limitó nuevas contrataciones e incentivó el uso de trabajo tercerizado para atender las necesidades de aumento de fuerza de trabajo en los servicios públicos, a través de instrumentos como convenios con organizaciones sociales, entidades privadas, entre otros.

Otro instrumento bastante utilizado, sobre todo en momentos de crisis económica, fueron los acuerdos para flexibilización temporal de las condiciones de trabajo, tales como reducción de jornada y salario, suspensión del contrato con manutención del vínculo de empleo – algo previsto en la CLT para casos excepcionales y condicionado a acuerdo con los sindicatos. Durante la crisis de 2008-09 varias empresas utilizaron ese instrumento para “preservar el empleo”. Luego, con la crisis profunda a partir de 2015, muchos sindicatos afiliados a la CUT presionaron al gobierno Dilma Rousseff para repetir la estrategia, y la Presidenta elaboró el Programa de Protección al Empleo en los mismos moldes, que sería mantenido y ampliado luego de su deposición por Michel Temer.

Otro paquete de medidas importantes en ese ámbito vino con la política de ajuste económico aplicado por Dilma al comenzar su segundo mandato. Además de los recortes de presupuesto para políticas sociales, como educación y salud, el ajuste también alteró los criterios de acceso para dificultar el acceso a diversas prestaciones sociales. Las MPs 664 e 665/2015 tomadas en conjunto representaron un retroceso, una vez que restringen derechos que son fundamentales para los trabajadores más precarizados, como el seguro-desempleo, el abono salarial, la pensión por muerte y el auxilio para los trabajadores enfermos. Los gastos con seguro-desempleo durante el año de 2015, por ejemplo, fueron reducidos en que pese el aumento significativo de las demisiones en ese mismo año en razón de la crisis económica. O sea, en el momento que más trabajadores necesitaron de esta prestación, el gobierno impuso mayores requisitos para accederlo, en los hechos negando a muchos el derecho.

Medidas que contrarrestan la tendencia hacia la flexibilización

Como destacamos anteriormente, los gobiernos del PT mantuvieron una posición contradictoria en relación con el proceso de flexibilización en curso, por un lado manteniéndolo e incluso completando medidas que no se había logrado aprobar en gobiernos anteriores y, por otro lado, ha realizado cambios o políticas que iban en sentido contrario al proceso de precarización laboral, en razón de la presión de sus bases de apoyo y de acuerdo con lo que le permitía la coyuntura del momento. Aquí destacaremos algunas de estas últimas.

El primero punto a destacar aquí es la política salarial aplicada por los gobiernos del PT, que indiscutiblemente han generado aumentos reales en el salario mínimos y en el promedio de salarios percibidos. De acuerdo con el DIEESE (2016), el salario mínimo

aumentó 77% en términos reales entre 2003 y 2016. La política de valorización del salario mínimo empezó con Lula en 2005 y fue formalizada por Dilma Rousseff en 2011 (ley 12.382, que establece criterios para el aumento del salario entre 2012-2015), creando un mecanismo anual para su aumento con base en la inflación más el aumento del PIB de los dos años recientes. En que pese el hecho de que esa política de aumento salarial fue posible en razón del buen momento de la economía brasileña, de igual manera es necesario destacar la determinación del gobierno en aumentar los salarios, pues el aumento del poder adquisitivo de los trabajadores implicó una mejora de las condiciones de vida de la población.

Un cambio importante que se realizó en ese período fue la reglamentación del trabajo doméstico (LC 150/2015), que equipara en derechos esa modalidad con los demás trabajos. Con la nueva reglamentación, se establece la jornada máxima de ocho horas (antes era negociable), el pago de horas extras y adicional por trabajo nocturno (que antes no existían), además de garantizar acceso al seguro-desempleo y al FGTS.

La ley 11.788/2008 reglamenta las prácticas profesionales realizadas por estudiantes cuando aún está en formación. Lo que hizo la ley fue establecer candados para intentar limitar los abusos por parte de las empresas, que muchas veces utilizan estas prácticas como forma de precarizar el trabajo. La norma establece mecanismo de supervisión, jornada máxima de seis horas y pago de vacaciones.

Otro punto positivo fue el cambio la legislación acerca de la figura del micro emprendedor individual, donde un prestador de servicios asume la figura de empresario individual. En que pese el hecho de transformar un trabajo por cuenta propia en micro emprendedor, lo que hizo la ley complementar 128/2008 fue reglamentar la modalidad y establecer derechos como el de acceder a jubilación, para lo cual fueron reducidas las contribuciones de ese tipo de actividad al sistema.

En medio a la presión por aumentar la flexibilización, hay que destacar la postura de los gobiernos del PT de intentar retirar de tramitación legislativa algunas de las medidas más perversas en ese ámbito. Así fue con el PLC 134/2001 que establecía la prevalencia del negociado por encima de la ley; el veto de Lula a la “Emenda 3 da Super-Receita” que facilitaba la contratación de trabajadores como personas jurídicas, burlando la ley laboral; revocación de la Portaria 865/95 que dificultaba la fiscalización del trabajo; la solicitud de Lula al Congreso para archivar el PL 4.302/1998 que planteaba la tercerización generalizada de la fuerza de trabajo (mismo proyecto que sería rescatado del cajón y aprobado durante el gobierno de Temer en 2017). (Krein et ali, 2012)

6.1.3 La reforma laboral del gobierno de Michel Temer

Michel Temer llegó a la Presidencia de Brasil en 2016 tras el *impeachment* de la Presidenta Dilma Rousseff – de quién él era el vice – bajo débiles argumentos de malversación del presupuesto público, lo que fue denunciado por ella como un golpe político parlamentario, en razón de que fue el Congreso quién la enjuició y muchos de los diputados que aprobaron su deposición no tomaron el mismo criterio para juzgar a Temer – ese sí acusado de delitos de corrupción mucho más graves.

El hecho es que se torna difícil comprender con claridad esa serie de eventos sin la debida consideración del contexto en que ocurren. Por primero, hay que señalar que Brasil enfrentaba en ese momento una profunda recesión económica, con aumento de las tasas de desempleo, disminución del poder adquisitivo, repunte inflacionario, entre otros elementos que impulsaron la insatisfacción del conjunto de la población. En paralelo, la revelación de los esquemas de corrupción en que estaban metidos los grandes actores políticos del país – políticos del gobierno y de la oposición, grandes empresarios, etc – ha conducido a una crisis de gobernabilidad que inviabilizó la agenda de gobierno elegida en 2014. Ese momento de crisis e inestabilidad fue el escenario en que se concretó la profundización de una ofensiva del capital en Brasil.

Dicha ofensiva se materializó con la presión por la adopción de un ajuste fiscal de carácter ortodoxo y por la realización de un conjunto de contrarreformas destinadas a retirar derechos laborales y eliminar políticas sociales. El contenido de la iniciativa está descrito en el documento “Ponte para o futuro”, presentado por el PMDB de Temer cuando aún no había roto su relación con Dilma.

La agenda tenía cinco ejes fundamentales: 1) ajuste fiscal para frenar el crecimiento de la deuda pública y de la inflación; 2) reducir los costos laborales y aumentar la productividad del trabajo, a través del aumento de flexibilidad en las contrataciones/despidos, generalización de la tercerización, incremento tecnológico; 3) reducción del fondo social, eliminando obligaciones presupuestales a políticas sociales y desindexación de los beneficios, reforma de la seguridad social; 4) favorecer nuevos negocios e inversiones, a través de privatizaciones y concesiones (entrega del *pre-sal* a las petroleras extranjeras); 5) mayor apertura comercial y búsqueda de acuerdos preferenciales con Estados Unidos y Unión Europea en detrimento del Mercosur.

El compromiso con la realización de dicha agenda fue, en parte, asumido todavía durante el gobierno de Dilma (especialmente el ajuste fiscal, reforma de las pensiones,

privatizaciones, acuerdo con la UE), y las dificultades del gobierno en efectuarlas también fue un elemento importante para su deposición. Los demás puntos – sobre todo la realización de una profunda reforma laboral y la entrega del pre-sal - el gobierno del PT resistía en llevar adelante. El propio Temer admitió después, ya en la condición de titular de la presidencia, que la dificultad o la resistencia del gobierno Dilma en aplicar la agenda era la causa de su destitución¹³⁰.

Se podría pensar que un gobierno ilegítimo, envuelto en diversas denuncias de corrupción y considerado como de transición hasta la siguiente elección, no tendría posibilidad de avanzar una agenda política propia. Sin embargo, pasó exactamente lo opuesto: Temer logró, en contubernio con diputados y senadores, aplicar una regresiva agenda de restricción y retirada de derechos (como la reforma laboral y el congelamiento de gastos sociales por 20 años), privatizaciones (la entrega del petróleo del pre-sal como ejemplo principal), retrocesos ambientales, aumento de la militarización, entre otros. Todo bajo la mirada complaciente y cómplice de la suprema corte de justicia. La agenda política que jamás sería aprobada en una elección, fue perfectamente acomodada como política de Estado en un gobierno de transición – de excepcionalidad si se quiere.

En lo que se refiere a la reforma laboral, Temer envió la propuesta en diciembre de 2016 al Congreso y en julio de 2017 la misma ya estaba aprobada por los diputados, un tiempo récord para la tramitación de un número igualmente récord de alteraciones en la legislación laboral.

Su objetivo consistía en institucionalizar el abaratamiento y la precarización de la fuerza de trabajo, que el gobierno y los empresarios llaman de modernización de las relaciones laborales. De hecho, además de eliminar derechos históricos de los trabajadores, la reforma trató de legalizar y permitir la generalización de formas de explotación ya utilizadas en las principales ramas productivas en Brasil, tales como la tercerización, el trabajo temporario e intermitente, la negociación del contrato por encima de la ley, entre otros.

Por los cambios realizados, es posible concluir que la reforma laboral aprobada por la ley 13.467/2017, cuyo proyecto fue formulado por el gobierno de Temer (pero que fue bastante ampliada en su rápida tramitación en la Cámara de Diputados), rebaja el piso mínimo establecido por la legislación laboral, y de hecho lo transforma en un techo, o

¹³⁰ Ver Revista *Exame* (23/10/2016), “Dilma caiu por não apoiar ‘Ponte para o Futuro’, diz Temer”, dirección URL <<http://exame.abril.com.br/brasil/dilma-caiu-por-nao-apoiar-ponte-para-o-futuro-diz-temer/>> [consulta: 20 febrero de 2017]

sea, establece un marco dentro del cual los derechos del trabajador pueden ser reducidos según lo negociado entre empleado y empleador.

Enumeramos aquí los principales cambios realizados y las posibles implicaciones que pueden generar para los trabajadores brasileños. Las informaciones aquí destacadas fueron tomadas, además del proyecto aprobado por el Congreso, de notas técnicas y consideraciones críticas realizadas por DIEESE (2017), Ministério Público do Trabalho (2017), Tribunal Superior do Trabalho (2017).

Flexibilización de la contratación, despido, jornada y condiciones de trabajo

Ante la enorme cantidad de cambios realizados en los contratos individuales de trabajo, optamos por presentarlos en cuatro bloques de temas: flexibilización de la contratación; flexibilización del despido; flexibilización de la jornada laboral; flexibilización de otros elementos del contrato de trabajo. En lo que sigue serán detallados cada uno de estos temas.

a) Flexibilización de la contratación:

- Teletrabajo: Esa modalidad corresponde a la prestación de servicios realizadas fuera de las dependencias del empleador, por medio de la utilización de tecnologías de información y comunicación. El contrato individual debe especificar el conjunto de actividades a ser desarrolladas, sin necesidad de establecer límites para las jornadas ni obligación de que el patrón ofrezca los instrumentos de trabajo, tampoco para cubrir costos básicos como electricidad o internet.
- Trabajo parcial: el límite de la jornada semanal para esa modalidad pasa de 25 horas para hasta 30, con la posibilidad de llegar hasta a 32 con las horas extras, o sea, 73% de la jornada en tiempo integral (44 horas semanales).
- Trabajo intermitente o “cero hora”: dirigido para las actividades que no tienen necesidad de prestación continua del trabajo, alternando períodos de prestación del servicio con otros de inactividad. Esa modalidad también es conocida como contrato “cero hora”, pues el trabajador debe estar a disposición para cuando lo llamen, pero la empresa sólo paga las horas efectivamente trabajadas – si las hay. El contrato firmado determinará el valor de la hora trabajada.

- Trabajador autónomo: el trabajo autónomo o cuentapropista es una figura laboral que no configura un vínculo de empleo, y se destina a la realización de tareas eventuales y sin subordinación. Sin embargo, la nueva redacción dada por la reforma permite relación de continuidad e incluso exclusividad entre el autónomo y una empresa, sin que esta tenga que asegurarle ninguna protección o prestación social.

b) Flexibilización del despido

- rescisión del contrato: revoca obligatoriedad de la rescisión ser llevada a cabo ante el sindicato o autoridad laboral; crea la posibilidad de rescisión en “común acuerdo” que puede implicar el pago de sólo 50% de las indemnizaciones;

- facilita la dispensa inmotivada: los despidos individuales y colectivos son equiparados, y para ambos no se necesita más de la autorización del sindicato o celebración de contrato colectivo. Retira los candados existentes para impedir los despidos masivos;

- quitación anual de débitos laborales: permite que el patrón y el trabajador firmen documento anual que atesta el pago de los derechos laborales, lo que impide que el trabajador demande la empresa por irregularidades futuramente;

c) Flexibilización de la jornada laboral

- Jornada 12 x 36 horas: permite que la jornada de 12 horas de trabajo ininterrumpido por 36 horas de descanso, antes restringido a situaciones excepcionales y bajo acuerdo colectivo. Ahora puede ser firmada por acuerdo individual.

- Banco de horas: la adopción del banco de horas, antes vincula acuerdo colectivo, ahora puede ser establecido por acuerdo individual escrito o no, desde que compensado en el mismo mes;

- Elimina las “horas in itinere”: cuando el local de trabajo es de difícil acceso y el desplazamiento depende de transporte de la empresa, la CLT previa que ese

tiempo constaba como parte de la jornada laboral. Con la reforma, esa posibilidad ya no existe.

d) Flexibilización de otros elementos del contrato de trabajo

- Altera el concepto de salario: las gratificaciones, bonos, diarias, vale alimentación, no son parte del salario y por lo tanto se reduce la base para el cálculo de las prestaciones sociales y derechos.
- Altera la equiparación de salario: para trabajos iguales, el salario sólo tendrá que ser igual después de cuatro años de tiempo de servicio (antes de la reforma eran dos), posibilitando la desigualdad salarial en una misma empresa para una misma función;
- Fraccionamiento de las vacaciones: los 30 días de vacaciones pueden ser tomados en tres parcelas en momentos del año que acuerden las partes;
- Trabajo de la gestante: permite que una trabajadora embarazada pueda trabajar en lugares insalubres de grado medio y bajo, desde que autorizada por un médico. Si el grado es alto, queda impedida de trabajar y es pagada por la seguridad social y no por la empresa.
- Derecho a lactancia: la ley establece dos pausas de 30 minutos durante la jornada para la lactancia materna en los 6 primeros meses del bebé. La reforma establece que esa pausa es objeto de negociación entre las partes.
- Gratificación por cargo de confianza: Dejan de ser contabilizadas como parte del salario y pasan a no incidir en las prestaciones sociales.

Tercerización del trabajo y trabajo temporario

Durante el gobierno Temer, otro cambio importante fue la aprobación del proyecto de ley PLC 38/2017, que recogió un antiguo proyecto elaborado durante el gobierno de FHC en 1998, que quedó en modo de espera durante todo el gobierno de Lula (que ha solicitado al Congreso que lo archivara) y que fue rescatado por Temer y aprobado a prisas, y que permite la tercerización de la fuerza de trabajo en todas las actividades de una empresa – incluso en su actividad principal.

El cambio aprobado permite que la empresa que ofrece un servicio tercerizado (lo que permite incluso una empresa conformada por una única persona, o sea, un trabajador disfrazado de empresa tercerizada) puede subcontratar otra empresa para realizar la actividad, abriendo así la posibilidad para una “cuarterización” del trabajo, generando una cadena interminable de subcontratación. También dificulta que la empresa contratante del servicio sea responsabilizada en el caso de que la empresa tercerizada no cumpla con sus obligaciones para con los trabajadores.

Los trabajadores tercerizados representan el 27% del mercado formal de trabajo en Brasil y pertenecen a una suerte de sub clase: perciben salarios más bajos, cumplen jornadas laborales más largas y extenuantes, son víctimas de fraudes recurrentes de las empresas al fin del contrato, no poseen las mismas condiciones laborales que aquellos que son contratados directamente, presentan tasas más altas de enfermedades, accidentes y muertes relacionados al trabajo. (CUT-DIEESE, 2014).

Vale destacar que la tercerización de la actividad principal de una empresa es inconstitucional, de acuerdo con el Ministerio Público del Trabajo:

[...] La tercerización de la actividad fin es inconstitucional, pues la norma del artículo 7º, I, da CF/88 presupone la relación directa entre el trabajador y el tomador de sus servicios, que se apropia del fruto del trabajo. La tercerización de la actividad-fin caracteriza intermediación o locación de mano de obra, a partir de la interposición de un tercero entre los sujetos de la prestación de trabajo, reduciendo el trabajador a la condición de objeto, de cosa. (Ministério Público do Trabalho, 2017, p. 3, traducción nuestra).

Dicha ley también amplió la posibilidad de utilización del contrato de trabajo temporario de 90 para 180 días, con la posibilidad de que sea extendido para otros 90 días, pudiendo llegar hasta 9 meses ininterrumpidos.

La negociación individual y colectiva y organización sindical

A nivel de negociación individual, el patrón y el trabajador pueden firmar contratos que permitan la reducción de costos de despido, aumentar la jornada diaria y disminuir el tiempo de descanso y de comida, utilizar banco de horas para evitar pago de horas extras, las pausas para la lactancia materna tendrá que negociar la mujer trabajadora con el patrón

Con la reforma, la negociación colectiva que, de acuerdo con el Ministerio Público del Trabajo es un instrumento credo para promover la pacificación colectiva de las relaciones laborales y mejorar las condiciones de trabajo, “puede ser utilizada para rebajar

o eliminar diversos derechos laborales” (MPT, 2017, p. 4). La nueva ley permite establecer términos inferiores en 15 puntos de la ley laboral, sobre todo en lo que se refiere a la jornada laboral y remuneración. La prevalencia de lo negociado por encima de la ley puede darse, entre otros, sobre estos temas:

- Pacto en relación a la jornada laboral;
- Banco de horas anual;
- Pausa en la jornada mayor de 6 horas, respetando el mínimo de 30 minutos;
- Adhesión al programa de Seguro-Desempleo;
- Plan de carrera, salarios y funciones;
- Reglamento empresarial;
- Representante de los trabajadores en el lugar de trabajo;
- Teletrabajo, y trabajo intermitente;
- Remuneración por productividad;
- Modalidad de registro de la jornada laboral;
- Cambio del día festivo;
- Encuadramiento del grado de insalubridad;
- Prorroga de jornada en ambientes insalubres;
- Premios de incentivo en bienes o servicios;
- Participación en el reparto de utilidades de la empresa; (DIEESE, 2017)

Otro aspecto importante en lo que se refiere a la negociación colectiva es que la jerarquía de los instrumentos legales – Constitución por encima del acuerdo colectivo, acuerdo colectivo por encima del acuerdo individual – fue parcialmente invertida, tornando los acuerdo individuales más importantes que el acuerdo colectivo. O sea, en que pese que la negociación colectiva establezca condiciones más favorables al trabajador, tendrá menos importancia que lo negociado individualmente. Ese mecanismo, según el MPT, viola los Convenios 98 y 154 de la OIT firmados por Brasil, resultando que

Brasil podrá ser demandado ante el Comité de Aplicación de Normas y el Comité de Libertad Sindical de la OIT por no respetar los Convenios n. 98 y 154, exponiendo internacionalmente el país por la falta de compromiso en promover derechos laborales fundamentales. (Ministério Público do Trabalho, 2017, p. 6, traducción nuestra.)

En paralelo, permite que la representación de los trabajadores en las negociaciones con los patrones se realice por una “comisión de representantes” en cuya elección está

vedada la participación del sindicato. Eso aumenta el poder de cooptación de esos representantes e implica un duro golpe a la organización sindical.

Lo más probable es que los trabajadores negocien los términos de su propia precarización, permitiendo la existencia de variados tipos de contratos entre trabajadores incluso en una misma empresa. Cumple a la perfección la estrategia neoliberal de fragmentar el trabajador colectivo y eliminar las condiciones universales que unifican los trabajadores, ya sea dentro de una empresa o entre distintas categorías. Los trabajadores sólo tienen fuerza en cuanto sujeto colectivo, aislados son presa fácil de los intereses patronales.

Otro cambio importante para la organización sindical es el fin de la contribución sindical compulsoria, que consiste en el descuento de un día de trabajo anual de todos los trabajadores, distribuido entre las entidades que componen la estructura sindical. Ese carácter obligatorio de la contribución siempre ha sido criticado por el sindicalismo autónomo, bajo el argumento de que estimula el burocratismo y el alejamiento entre los trabajadores y sus representantes. Sin embargo, su revocación por la reforma no presentó ningún otro mecanismo de financiamiento o un plazo para encontrar una alternativa para la estructura sindical.

La restricción del acceso a la Justicia Laboral

Poco antes de que fuera apreciado – y aprobado – por el Senado, los jueces del Tribunal Supremo del Trabajo (TST, 2017) manifestaron su posición en contra de la reforma laboral a través de un documento enviado a los senadores. En ese documento, los miembros del TST destacaron su preocupación con el impacto de la medida para las personas que viven del trabajo, una vez que el proyecto contenía 25 dispositivos que eliminan o restringen derechos de los trabajadores, además de otras 23 reglas que desprotegen y ponen en riesgo los empleados brasileños. Además, los jueces destacan que la reforma también afecta el funcionamiento de la Justicia Laboral, con 38 nuevas reglas restrictivas para el Derecho Procesual del Trabajo.

Lo que se quiere con los cambios es impedir el acceso de los trabajadores a la Justicia Laboral. Primero, con mecanismos destinados a evitar que el trabajador ingrese con una demanda jurídica, como son los ya citados casos de rescisión contractual parcial, que prevé el pago de menores beneficios, y la declaración de quitación anual de

obligaciones laborales firmados entre patrón y trabajador. Luego, si aun así el trabajador decide demandar la empresa, viene otra serie de restricciones.

A comenzar por la mayor dificultad establecida para el acceso a la justicia gratuita, cambio que afecta el principio constitucional de amplio acceso a la jurisdicción por parte de los trabajadores más pobres. O sea, después de haber sido víctima del incumplimiento patronal de sus obligaciones, muchos trabajadores tendrán que pagar los costos procesuales para hacer valer sus derechos. Y si el trabajador no paga, el proceso es eliminado sin resolución de su mérito y no podrá ingresar con otra demanda.

En síntesis, como destaca el Ministerio Público del Trabajo (MPT), la reforma invierte los valores y es ajena a la realidad de la Justicia Laboral brasileña:

Al revés de crear instrumentos para reducir el nivel de incumplimiento de las normas laborales y lesiones que generan a los derechos de los trabajadores, como medida para reducir la inflación de procesos laborales, el proyecto dificulta el acceso a la Justicia Laboral para plantear la reparación de las violaciones, consagrando *una clara inversión de valores, pues no se preocupa en impedir la ocurrencia misma del daño, sino más bien con su reparación*. (MPT, 2017, p. 10, traducción y destacados nuestros).

Síntesis de la sección

A manera de un balance, se puede afirmar que la reforma de la legislación laboral durante el período estudiado nos presenta una serie de cambios normativos en diferentes momentos que alteraron significativamente la CLT. El gobierno de FHC fue responsable por iniciar el desmonte con su plan de acabar con la “era Vargas” y promover la “modernización” de la ley creada por aquel presidente varias décadas antes. FHC abrazó la agenda empresarial en este tema, y sólo no logró aprobarla por completo porque hubo resistencia importante de los trabajadores.

En el período siguiente, y en parte como resultado de la aplicación de la agenda patronal por FHC, el PT llegó al gobierno con Lula y se mantuvo hasta 2016, cuando el golpe político destituyó a Dilma. Los gobiernos petistas no han revertido el proceso de precarización laboral en Brasil, sino que matizaron algunas de sus propuestas más radicales, pero también impulsaron medidas que precarizaron el trabajo para sectores específicos de clase obrera. La estrategia era conciliar los intereses entre patrones y trabajadores, asegurando el mercado de trabajo flexible a los primeros y algunas concesiones a los segundos. Esa estrategia es la que se mostró agotada cuando la crisis

económica azotó la economía brasileña y las clases dominantes golpearon el PT del gobierno.

El gobierno de Michel Temer, resultante del *impeachment* de Dilma, se aprovechó de su condición de gobierno transitorio para hacer caso omiso de la impopularidad y lanzar un paquete de ataques en contra de los trabajadores. En tiempo récord – y con el beneplácito del Congreso no menos ágil – logró aprobar una reforma que destrozó la ley laboral brasileña, cumpliendo ejemplarmente cada punto de la agenda anhelada por las patronales en ese ámbito.

6.2 La política salarial en Brasil

En la presente sección se hará un análisis de la evolución de las políticas salariales en Brasil durante el período de 1994 a 2018. Como discutido en el capítulo 1 de esta investigación, la reducción de los salarios pagados a la fuerza es un elemento central para recuperar la tasa de ganancia a nivel sistémico, y se ha verificado en varios países ese mecanismo durante la etapa neoliberal. No obstante, para el caso específico brasileño, durante el período que antecede el inicio del neoliberalismo, la dictadura militar ya había cumplido esa tarea de rebajar profundamente los salarios. Por esa razón, esta sección inicia contextualizando ese período para luego entrar en detalle en la evolución salarial reciente.

6.2.1 Antecedentes importantes

Si el proceso de precarización laboral tiene en las reformas de la legislación del trabajo un instrumento determinante para la configuración de un mercado de trabajo flexible y desreglamentado, el mismo tiene en la política salarial otro elemento fundamental para la conformación de esta condición. La política de salarios mínimos, la evolución de los ingresos promedios provenientes del trabajo, así como el poder adquisitivo de estos ingresos, en conjunto constituyen un elemento central para valorar la política laboral de un determinado período.

El establecimiento de una política por parte del Estado brasileño para regular los salarios de los trabajadores coincide con la llegada de Getúlio Vargas a la presidencia de la república en la década de 1930. Ese momento representa también la transición de la economía brasileña de una base agrario-exportadora a una conformación más heterogénea, donde el capital industrial pasa a tener importancia cada vez mayor, con una ampliación importante del parque industrial, con una urbanización creciente y la emergencia de los trabajadores asalariados como importantes actores políticos del país. (Baltar y Dedecca, 1992).

La Constitución de 1934 introdujo por primera vez la noción de salario mínimo en el ordenamiento legal brasileño, al establecer las condiciones de trabajo, en su artículo 121°, asegurando que el mismo debería ser “capaz de satisfacer, en conformidad con las condiciones de cada región, las necesidades normales del trabajador.”(Brasil, 1934)

Sin embargo, en razón del turbulento momento político que se vivía entonces tanto a nivel internacional (en vísperas de la II Guerra Mundial) como nacional (con la agitación política y la Intentona Comunista), el gobierno de Vargas suspendió la vigencia de la Constitución en 1935, con base en la Ley de Seguridad Nacional, que fungió como antesala para la implantación de la dictadura del “Estado Nuevo” en 1937, donde el mismo Vargas quedaría como en la presidencia hasta el año de 1945.

En lo que se refiere al salario mínimo, Vargas decretó en 1936 la ley n° 185, que restablecía la vigencia de la redacción dada por la Constitución de 1934, creando además las Comisiones del Salario Mínimo, que tendrían la incumbencia de fijar los valores mínimos para cada región. De acuerdo con Martins (1978), el gobierno se jactaba de haber creado un salario mínimo para atender las necesidades básicas de la población, tales como alimentación, vivienda, vestido, transporte, etc, sin embargo el mismo gobierno reconocía que ese valor sería fijado de acuerdo con la condición de los empleadores y de la economía nacional.

Esa ley fue afianzada con la promulgación de la Consolidación de la Legislación del Trabajo (CLT) en 1943, que era parte del proyecto político de Vargas, donde la institucionalización de las relaciones laborales y la subordinación de los trabajadores eran fundamentales para el éxito del proceso de industrialización en marcha. El Estado desempeñó un papel fundamental en ese proceso, como destaca José Albertino Rodrigues:

La otorga normativa no la hace directamente la clase dominante, sino indirectamente por el organismo estatal que puede ser presentado como estacionado por encima de las clases y, por eso, con dos caras contradictorias sólo en apariencia: por un lado imponiendo obligaciones a los empresarios que consisten nada más en disciplinar la fuerza de trabajo, y por otro lado, estableciendo derechos y ventajas a los operarios, que son nada más que la contraparte por la aceptación de un orden económico, jurídico y social establecido. (Rodrigues, 1979, p. 96, traducción nuestra)

Un elemento importante a considerar en lo que se refiere a la amplitud del salario mínimo en este momento es su selectividad, pues para entonces sólo beneficiaba a los trabajadores urbanos, quedando afuera del piso mínimo los trabajadores del campo. De acuerdo con Silva (2009), el presidente Vargas no extendió los beneficios laborales de la CLT para los trabajadores rurales porque buscaba evitar la oposición de las elites agrarias, que tenían mucha fuerza en el Congreso brasileño. No fue hasta veinte años después, cuando en 1963 el gobierno de João Goulart creó el Estatuto de los Trabajadores Rurales (ley 4.214/1963), que fueron equiparados en varios puntos los derechos de los empleados rurales y urbanos, entre ellos el salario mínimo. (Idem, p. 77)

Consolidado el mecanismo de regulación salarial por parte del Estado, cabe entonces destacar como este ha funcionado a lo largo de los años.

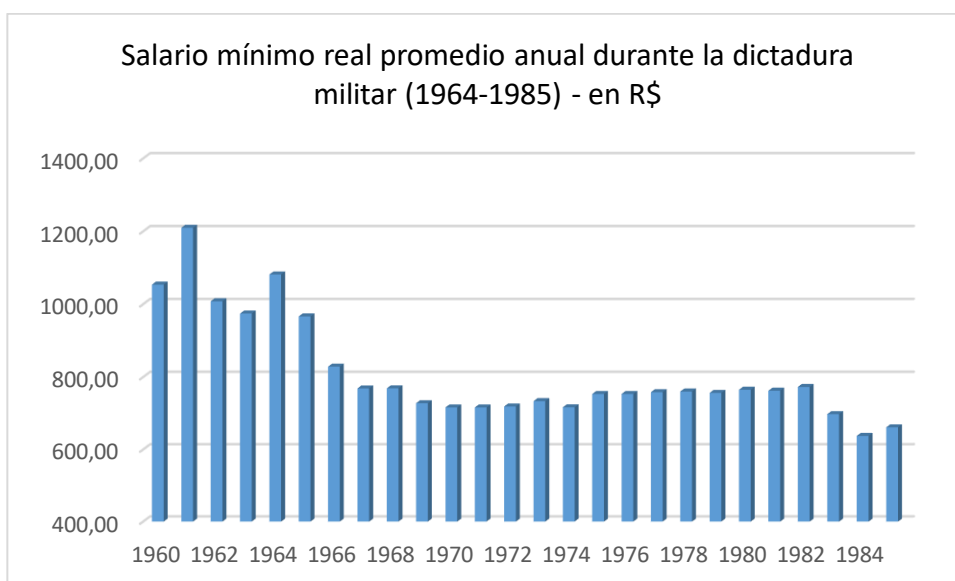
A partir de la década de 1950, se verifica una tendencia positiva para la política salarial, en parte eso se explica en razón del proyecto económico que se estaba impulsando desde el regreso de Getúlio Vargas a la presidencia a través de elecciones directas en 1950, pasando por los gobiernos de Juscelino Kubitschek y su Plan de Metas, hasta llegar al gobierno de João Goulart, quién mantuvo dicha política salarial.

Durante el período de la dictadura militar (1964-1985), en que pese el significativo crecimiento económico observado en Brasil, se verificó una política de reducción de los salarios. De acuerdo con Furtado (1983), la dictadura impuso al pueblo un modelo de desarrollo de carácter antisocial, y fueron veinte años donde el salario mínimo estuvo en descenso, aumentando la concentración de ingreso y excluyendo a más de la mitad de la población de los beneficios derivados del considerable aumento de productividad ocurrido en ese período. La debilidad del poder sindical, aún de acuerdo con ese autor, es un elemento importante para explicar esa situación:

Para la masa de asalariados, el parámetro básico de la determinación de su remuneración es el salario mínimo, el cual es establecido de forma unilateral por el poder público. La considerable declinación que ha sufrido el salario mínimo en relación con el ingreso *per capita* del país, en los últimos veinte años, solamente se explica por la anulación momentánea de un poder sindical históricamente débil. (Furtado, 1983: 60)

El proceso descrito por Furtado lo ilustra la siguiente gráfica, donde se puede observar la curva de la rebaja salarial realizada durante los gobiernos de los militares. El valor del salario mínimo real promedio bajó casi 40% durante los 21 años de dictadura militar. Eso en un período en que el volumen del PIB acumuló crecimiento de 139%, un promedio de 6,3% anual. El discurso tecnócrata de los gestores económicos de la dictadura de que sería necesario aumentar el pastel para luego poder distribuirlo entre todos se mostró una gran falacia.

Gráfica 20 - Brasil: salario mínimo real promedio durante la dictadura militar - en R\$



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Ipeadata. Disponible en: <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>
En R\$ de 07/2018, deflactados con base al INPC-IBGE a partir de 1979, y IPC-FGV para períodos anteriores.

Sin embargo, a partir de mediados de la década de 1970 la política de rebaja salarial aplicada por los militares se volvió insostenible, por una serie de factores. Primeramente, hay que destacar la posición vulnerable en que se encontraba la economía brasileña, en un entorno de degradación de los términos de intercambio externo tras el choque petrolero y las tensiones internas que generó, sobre todo el endeudamiento externo (Furtado, 1983). En segundo lugar, el resurgimiento de las huelgas obreras del sindicalismo clasista y combativo llamado Nuevo Sindicalismo¹³¹ aumentó la presión en contra de las políticas del gobierno militar (Santana, 1999). También por eso, el partido opositor Movimiento Democrático Brasileño (MDB, la oposición permitida por el régimen) obtuvo mayoría en el parlamento en las elecciones de 1974, lo que demostraba el rechazo generalizado en contra del gobierno autoritario. (Rodrigues, 1999)

En ese contexto, entre los últimos años de la década de setenta y el inicio de la década de ochenta se logró interrumpir la curva descendiente de los salarios, para lo cual han sido determinantes las huelgas y la actuación del sindicalismo. Sin embargo, de

¹³¹ Nuevo Sindicalismo fue como se llamó el movimiento que surgió durante la dictadura militar, caracterizado por gran efervescencia sindical y de huelgas importantes y combativas. De este movimiento también se organizó el 1º Congreso Nacional de la Clase Trabajadora en 1983, donde se fundó la Central Única de los Trabajadores (CUT), al margen de la estructura sindical corporativa que existía. Para una profundización del tema, ver Rodrigues (1999).

acuerdo con Souen (2013), la fuerte movilización sindical por la recuperación de los salarios y el retorno del régimen democrático no han sido suficientes para revertir la tendencia a la baja iniciada con la dictadura. Según la autora, eso se explica debido al desempeño económico mediocre, la crisis de la deuda y la inflación creciente que caracterizó el país en esa etapa.

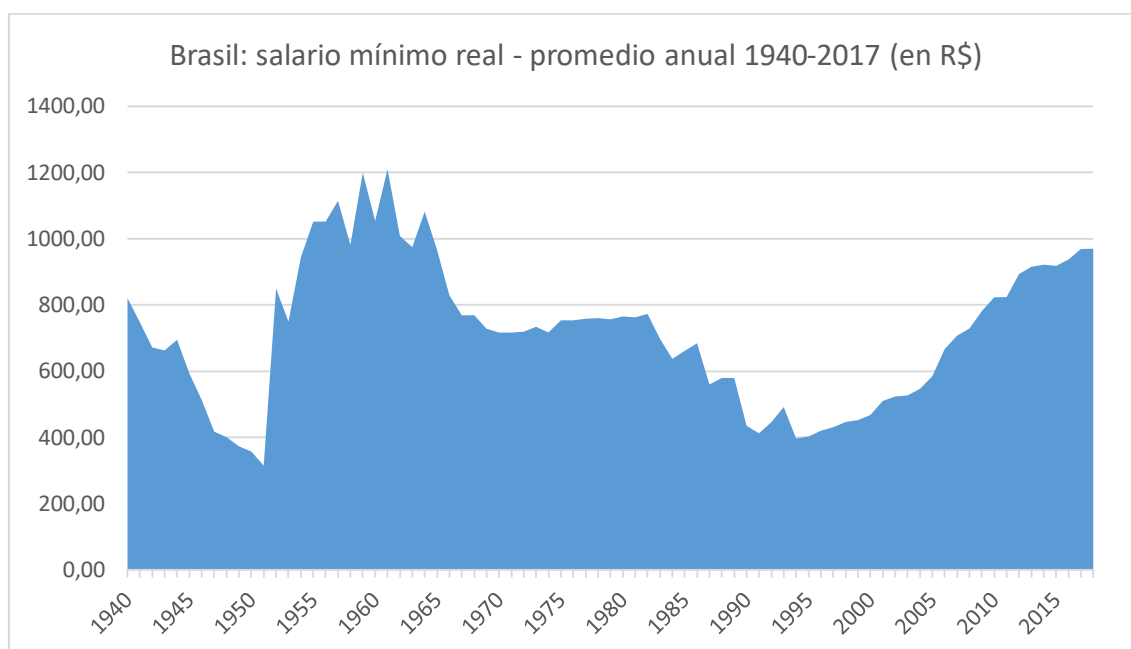
De acuerdo con Silva (2009), los desequilibrios económicos en los últimos años de la dictadura militar, llevaron al gobierno de João Batista Figueiredo a buscar el apoyo del FMI. Este organismo condicionó el acuerdo a la adopción de una política económica recesiva, que incluía cortes del déficit público y contención de los salarios. El gobierno lanzó en 1983 un decreto (DL 2012/83) que impedía los salarios de ser reajustados por encima de la inflación, bajo la justificativa de que eso era necesario para asegurar condiciones de competencia para la industria. (Ídem, p. 110).

Eso dio origen a una nueva curva descendiente de los salarios que sólo terminaría 10 años después. Ni con la reapertura democrática, ni con los importantes avances en materia social introducidos por la Constitución de 1988, se logró revertir la rebaja salarial. Les ganó el débil desempeño económico, el deterioro de las cuentas públicas, el descontrol inflacionario, los planes de estabilización que fracasaban en controlar los precios pero sí lograban golpear el poder adquisitivo de los ingresos obreros. Todo eso en un contexto donde ya se iniciaba el período de vigencia del neoliberalismo en Brasil, que tuvieron su empuje inicial con el gobierno de Fernando Collor a partir de 1990.

6.2.2 La política salarial entre 1994-2018

Como destacado anteriormente, Brasil convivió por un período de más de 10 años con altas tasas de inflación, que sólo fue controlada con el Plan Real en 1994. Sin embargo, los efectos positivos de la estabilización monetaria estuvieron vinculados a un conjunto de reformas estructurales, privatizaciones, recorte de gastos sociales y ajustes económicos que cambiaron en varios aspectos la estructura económica y social del país. En lo que se refiere a la política salarial, el largo período de 30 años de rebajas prácticamente ininterrumpidas, comprendiendo la dictadura militar y la primera década de la nueva república, fue interrumpido. Eso es lo que se puede verificar en la Gráfica 21.

Gráfica 21 - Brasil: salario mínimo real serie histórica 1940-2017 - en R\$



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Ipeadata. Disponible en: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>> En reales de 07/2018, deflactados con base al INPC-IBGE a partir de 1979, y IPC-FGV para períodos anteriores. Elaboración propia.

Los datos presentados permiten identificar, a grandes rasgos, los ciclos de rebaja y recuperación del salario mínimo en Brasil. Las curvas de la variable permiten identificar que la rebaja salarial iniciada por la dictadura militar durante los años 1960's es matizada en la segunda mitad de la década de 1970 e inicio de los 80's, para otra vez retomar el descenso que se mantendría hasta fines del siglo.

La estabilidad económica que trajo el Plan Real estancó los salarios reales, pero la política salarial pasó a ocupar un lugar secundario en la discusión económica, una vez que la prioridad pasó a ser la manutención del trípode macroeconómico – control de la inflación, superávit primario, control del tipo de cambio –, es decir, la política económica monetarista.

En este período se inauguró la etapa de desindexación salarial, o sea, los reajustes no tenían que ser referenciados por ningún indicador, sino que podrían ser libremente negociados entre patrones y empleados. De acuerdo con Krein (2004), la MP 1.053/94 decretada por FHC prohibía que se estableciera cláusulas de reajuste automático de los salarios.

O sea, lo que se realizó en ámbito de política salarial fue quitar la participación del Estado en la mediación de la disputa distributiva, que pasó a ser “libremente” negociada entre las partes. La consecuencia evidente de este tipo de disposición es que

las categorías que estaban mejor organizadas y poseían más poder de negociación podrían conseguir mejores resultados, pero ese no era el caso de la mayor parte de la fuerza de trabajo. Eso sin olvidar que ese período es caracterizado por una explosión de la informalidad y de formas precarias de contratación, además de un debilitamiento de la acción sindical.

Pero el Poder Ejecutivo mantuvo la prerrogativa de fijar el valor anual del salario mínimo, aunque también en ese caso el porcentual del reajuste no tenía que estar asociado a ningún indicador de corrección. El mecanismo principal utilizado para determinar el reajuste fue a través de Medida Provisoria (MP), una especie de decreto del Ejecutivo que pasa a vigorar luego que lo firma el Presidente y que después es valorado por el Congreso. De acuerdo con Flores (2017), entre 1995 y 2016 sólo en dos ocasiones el reajuste del salario mínimo no se dio por medio de MP's. Esa táctica revela un protagonismo del Ejecutivo, que le permitía establecer la magnitud del reajuste y recibir el apoyo de los congresistas sin alterar el valor establecido en las MP's. (Idem, p. 73-75)

Durante el gobierno de FHC, tuvo inicio una serie positiva de recomposición de parte de las pérdidas. De acuerdo con Souen (2013), eso fue posible gracias al control de la inflación, por una mejora en la actividad económica a partir de 1994, y luego por la disposición del presidente de disputar la reelección en 1998. No obstante, como destaca Silva (2009), FHC vetó un proyecto aprobado por el parlamento que establecía una política anual de reajustes del salario mínimo, y también lanzó una reforma del sistema de pensiones, para restringir ese beneficio y minorar el impacto de salarios más altos en las cuentas públicas – ya que las pensiones y jubilaciones aumentan en la proporción del aumento del salario mínimo.

El primer movimiento de aumento real importante del salario mínimo ocurre en 1995, cuando el mismo fue reajustado nominalmente en 42,9% y alcanzó el valor de 100 reales. No obstante, no se considera ese aumento en la serie histórica porque el mismo se verificó cuando la estabilidad económica apenas se estaba consolidando, por lo que habría que matizar el resultado debido a la falta de información fiable anterior que permitiera una comparación más precisa.

Durante los dos gobiernos de FHC el salario mínimo presentó aumento real acumulado de 17%. Sin embargo, en ese período se verificó un débil crecimiento económico y un deterioro del mercado de trabajo, con aumento de la informalidad y reducción del sector formal, aunado a una tendencia al ensanchamiento de los ocupados en la base de la pirámide de rendimientos con la consecuente caída del poder adquisitivo

de la mayoría de la población trabajadora. La recuperación del salario mínimo minimizaba los efectos negativos de esa tendencia y evitaba la caída de los salarios más bajos. (Souen, 2013)

Tabla 16 - Brasil: reajuste nominal y real del salario mínimo 1994-2017

Año	Salario mínimo (R\$)	Reajuste nominal (%)	Inflación acumulada (%) ¹	Variación real (%)
1995	100			
1996	112	12,0	18,22	-6,22
1997	120	7,1	8,20	-1,10
1998	130	8,3	4,12	4,18
1999	136	4,6	3,88	0,72
2000	151	11,0	5,84	5,16
2001	180	19,2	6,27	12,93
2002	200	11,1	9,72	1,38
2003	240	20,0	18,54	1,46
2004	260	8,3	6,85	1,48
2005	300	15,4	6,61	8,77
2006	350	16,7	3,17	13,50
2007	380	8,6	3,30	5,27
2008	415	9,2	4,86	4,35
2009	465	12,1	5,77	6,28
2010	510	9,7	3,40	6,28
2011	545	6,9	6,47	0,39
2012	622	14,1	6,08	8,05
2013	678	9,0	6,20	2,80
2014	724	6,8	5,56	1,22
2015	788	8,8	6,23	2,61
2016	880	11,7	11,28	0,40
2017	937	6,5	6,58	-0,11
Total período	-	236,95	157,15	79,80

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Ipeadata. Disponible en: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>

1 - Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC); La tasa de inflación corresponde al valor acumulado entre un reajuste y otro (en general, los 12 meses anteriores al reajuste).

* La inflación acumulada para el reajuste de 1995 está calculada a partir de julio de 1994 hasta abril de 1995, totalizando 10 meses acumulados y no 12 como los demás; Eso en razón de que antes de julio de 1994 la inflación se encontraba en niveles bastante altos, lo que dificultaría la comparación para el período donde los precios están controlados.

Durante los gobiernos de Lula (2003-2010) se mantuvo y ganó más consistencia la tendencia a la recuperación del salario mínimo. Es posible observar en el cuadro anterior la magnitud de ese crecimiento, que a excepción de los dos primeros años, ha

verificado tasas de aumento significativas, resultando en un promedio de 6% anual durante los ocho años en que Lula estuvo al frente del Ejecutivo.

En el año de 2004 las principales centrales sindicales brasileñas lanzaron una campaña unificada en defensa de la valorización del salario mínimo, realizando marchas conjuntas en Brasilia para fortalecer la opinión de los poderes Ejecutivos y Legislativo acerca de la importancia de esa medida. (DIEESE, 2017-b) La mejora del piso salarial se insertaba en la política social aplicada por los gobiernos petistas, como parte de la alianza entre aquellos sectores obreros y el gobierno que algunos llamaron de política neodesarrollista, donde la mejora del poder adquisitivo estaba asociada a la reducción del desempleo y mayor distribución de ingresos. (Boito Jr, 2018)

El compromiso del gobierno en valorizar el salario mínimo fue institucionalizado en 2011 a través de la promulgación de la ley 12.382/2011, que estipuló las directrices para el reajuste del salario mínimo de 2012 a 2015. Esta ley estableció que el mecanismo de reajuste tendría como referencia la reposición de la inflación acumulada en el año anterior acrecida de un aumento real equivalente a la tasa de crecimiento real del PIB de dos años antes. Esa política fue renovada en 2015, con la promulgación de la ley 13.152/2015 con los mismos términos y con vigencia hasta 2019.

Los datos presentados confirman la existencia de una tendencia hacia la recuperación real del salario mínimo a partir de la segunda mitad de la década de 1990 y, con más fuerza a partir de la segunda mitad de los años 2000. Es importante destacar, sin embargo, que esta recuperación no ha sido suficiente para alcanzar los niveles verificados antes de las tres décadas de rebaja iniciados con la dictadura militar en 1964 (ver gráfica 21), correspondiendo en 2016 a aproximadamente 80% de aquel valor.

Otro indicador que permite evaluar la variación de salario mínimo es su poder adquisitivo. En la relación entre el salario y la canasta básica también se verificó un aumento durante el período que estamos tratando, como se puede ver en la Tabla 17. Para 1995, el primer año de esta serie histórica, el salario mínimo daba para la compra de tan sólo una canasta básica. En los años siguientes se mantuvo poco arriba de eso y a partir de 2005 empieza una elevación que para que con el mismo se pudiera comprar poco más de dos canastas básicas en 2017.

Tabla 17 - Brasil: relación salario mínimo x canasta básica 1995-2017

Cantidad de canastas básicas¹ adquiridas por el salario mínimo - 1995-2017		
Año	Relación salario mínimo/canasta básica	Horas trabajadas para adquirir una canasta
1995	1,02	224h41m
1997	1,23	181h04m
2000	1,28	181h31m
2003	1,38	179h04m
2005	1,60	146h16m
2008	1,74	132h38m
2011	2,03	106h26m
2014	2,10	98h18m
2017	2,15	102h20m

Fuente. Elaboración propia a partir de Dieese (2017-b).

¹ - Canastas básicas a precios de referencia de la ciudad de São Paulo.

Otro dato presentado en esa serie es la cantidad de horas trabajadas para comprar una canasta básica. Si en 1994 un trabajador tenía que laborar más de 224 horas para adquirir los productos que componen la ración esencial, ese valor fue disminuyendo a lo largo de los años hasta llegar a su número más bajo en 2014 – cuando eran necesarias 98 horas – y luego elevarse ligeramente hasta 102 horas. Esta información corrobora la hipótesis de una recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo durante el período.

Es cierto que el crecimiento real del salario mínimo tiene la potencialidad de dinamizar los ingresos de las demás franjas salariales, una vez que eleva el piso de las remuneraciones del mercado de trabajo. Pero ese efecto positivo no ocurre automáticamente y puede que la magnitud verificada en el aumento del mínimo sea sólo parcialmente aplicada a los demás niveles de ingresos.

En la Tabla 18, se presenta la evolución de los rendimientos percibidos por los trabajadores formalmente empleados en Brasil, según los grupos de salarios mínimos (SM): de 0 a 2 SM, de 2 a 5 SM y más de 5 SM. Los datos no representan una estimativa probabilística, sino el número absoluto de trabajadores formales recogidos por la Relación Anual de Informaciones Sociales (RAIS) del Ministerio del Trabajo y Empleo (MTE). Una salvedad importante es que tanto los trabajadores informales como los autónomos o

cuentapropistas no están insertos en esa serie estadística, lo que seguramente aumentaría la proporción de los que reciben salarios más bajos.

El análisis de esta información permite constatar una característica importante del mercado de trabajo brasileño durante las dos últimas décadas: el ensanchamiento del contingente de ocupados que perciben salarios más cercanos al piso de remuneraciones y una disminución de grande magnitud entre los que perciben rendimientos más altos. Acerca del primero, en 1994, los trabajadores que recibían entre 0 y 2 SM eran menos de 25% del total, y para 2016 este grupo correspondía a más de la mitad de todos los empleados, sumando más de 23 millones de personas.

Tabla 18 - Brasil: número de trabajadores por franja salarial 1994-2016

Número de trabajadores por franja salarial - empleos formales 1994-2016									
Año	1994	1997	2000	2002	2005	2008	2011	2014	2016
0 - 2 Salarios Mínimos (SM)	5.826.250 24,62%	6.198.812 25,72%	7.782.139 29,67%	10.530.172 36,71%	14.827.704 44,61%	19.240.063 48,78%	22.858.081 49,36%	24.219.579 48,86%	23.396.057 50,79%
2 - 5 SM	8.501.756 35,92%	9.653.261 40,05%	10.533.573 40,16%	10.851.893 37,83%	11.426.308 34,38%	12.477.917 31,64%	14.723.665 31,79%	16.240.814 32,76%	14.541.917 31,57%
más de 5 SM	9.339.235 39,46%	8.252.355 34,24%	7.912.917 30,17%	7.301.848 25,46%	6.984.605 21,01%	7.723.586 19,58%	8.728.885 18,85%	9.111.117 18,38%	8.122.224 17,63%

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos RAIS/Ministerio del Trabajo y Empleo.

Del otro lado de la pirámide de ingresos, los que recibían más de 5 salarios mínimos formaban el mayor contingente para el año de 1994, sumando 39% del total y más de 9 millones de trabajadores. La curva de reducción de la participación de este grupo salarial ha sido constante durante el período, llegando a 17% en el año de 2016. Aún más impresionante es la constatación de que el total de trabajadores con ingresos mayores a 5 SM se ha reducido también en números absolutos, totalizando poco más de 8 millones en 2016 – algo como 1,2 millón menos que en 1994. Eso, vale destacar, en un período en que el total de trabajadores formales fue duplicado, pasando de 23 millones para 46 millones de personas.

Aunque en una magnitud menor, el grupo que recibe de 2 a 5 SM también ha reducido su participación, pasando de 35,92% en 1994 para 31,57% en 2016. Eso quiere decir que si sumamos los dos primeros grupos tenemos que 82 % de los trabajadores formales en Brasil reciben hasta 5 salarios mínimos. Vale recordar la estimativa del DIEESE¹³² sobre el valor que el salario mínimo debería tener para cumplir con las necesidades de un trabajador y su familia, que para el año de 2016 era equivalente a 4,5 SM en valores corrientes de aquel año.

Los datos permiten identificar un doble movimiento en la política salarial brasileña en las últimas dos décadas: por un lado una política de recuperación del salario mínimo orientada por el Estado que logró un aumento relativo del poder adquisitivo del piso salarial; y por otro lado una liberalización de los salarios intermedios para la negociación directa entre los patrones y empleados, que con los cambios verificados en el mercado laboral resultaron en un agrupamiento de los salarios cerca de la base de ingresos.

Esa liberalización de los salarios, que tiene su eje central en la no indexación de los reajustes, hace con que la disputa salarial pase a depender fundamentalmente de dos factores: la capacidad de negociación colectiva de los trabajadores y la dinámica del crecimiento de la economía. Es decir, las categorías que no poseen representación sindical efectiva pueden presentar pérdidas salariales, al paso que las que sí pueden negociar pueden lograr conquistas reales, pero también en ese caso depende mucho del momento económico que atraviesa el país.

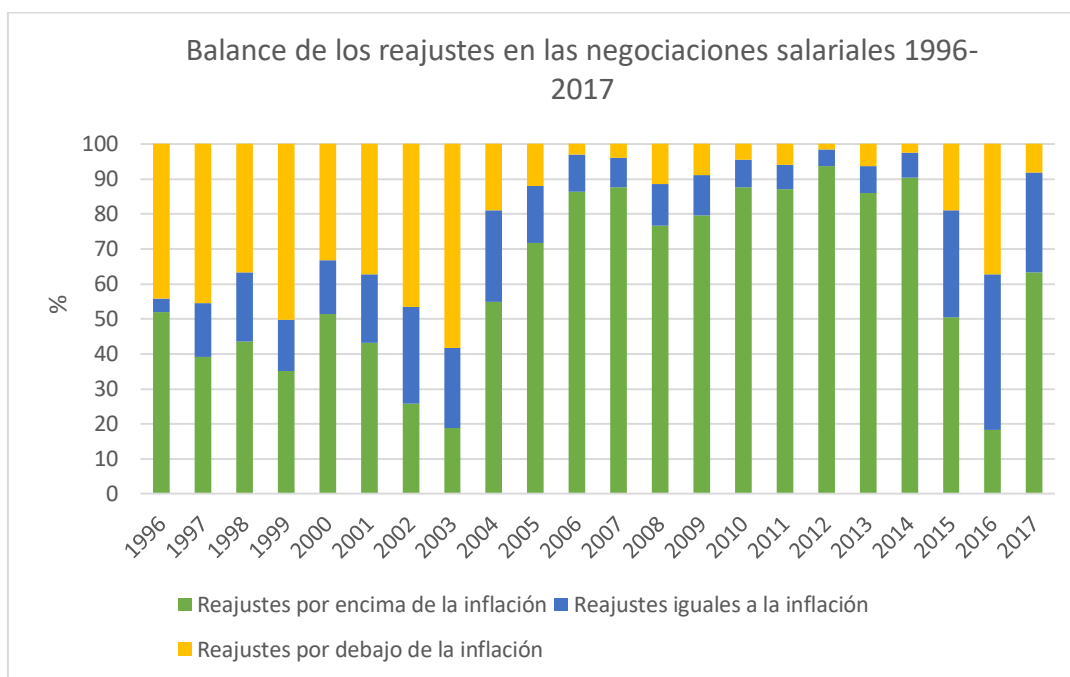
En la Gráfica 22 se puede observar los resultados de la liberalización de los reajustes salariales. A través del Sistema de Acompañamiento de Salarios del DIEESE¹³³ es posible mensurar los reajustes salariales alcanzados por las categorías que tienen negociación colectiva, a partir de 1996. Lo que se ve es que en ese primer año de la serie, 51,9% de las categorías obtuvieron reajustes por encima de la inflación, 3,9% igual y 44% de ellas no lograron recuperar el aumento de los precios. Se trata de categorías

¹³² El DIEESE calcula mensualmente la diferencia entre el salario mínimo real (su valor nominal establecido por el gobierno) y el salario mínimo necesario (vivienda, alimentación, educación, salud, ocio, vestido, higiene, transporte y seguridad social) para satisfacer una familia de cuatro personas tal y como la Constitución brasileña define para el salario mínimo. En diciembre de 2016, este valor correspondería a un monto de R\$ 3,856.23 al paso que el valor real del salario mínimo era R\$ 880.00. La serie histórica está disponible la página del DIEESE (<https://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html>)

¹³³ El DIEESE realiza, desde el año de 1996, un seguimiento anual de los reajustes salariales de 846 unidades de negociación de trabajadores de la industria, comercio y servicios. La serie histórica compara el reajuste alcanzado por cada categoría y compara con la inflación medida por el Índice Nacional de Precios al Consumidor, calculado por el IBGE.

organizadas y que poseen mejores condiciones de negociación, y aun así, casi la mitad de ellas no logró siquiera recuperar las pérdidas por la inflación.

Gráfica 22 - Brasil: reajustes salariales en negociaciones colectivas 1996-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de Dieese (varios años).

Si seguimos la serie de datos para otros años se puede percibir claramente la fluctuación de los aumentos, en especial en los años en que la economía se ve afectada por crisis internas y/o turbulencias externas. Es así como se verifica que en 1999, cuando Brasil enfrentó una crisis cambiaria, 50,3% de las categorías tuvieron aumentos salariales por debajo de la inflación acumulada. Lo mismo en 2003, primer año del gobierno de Lula, donde 57,7% de las categorías presentaron pérdidas reales en la negociación colectiva, debido a la baja dinámica económica del año anterior y por la incertidumbre de los mercados ante la inminente victoria electoral de Lula en aquel momento.

Sin embargo, hay que destacar el signo positivo que se verifica en las negociaciones salariales con los gobiernos del PT. Durante todo el período en que el partido estuvo al frente del ejecutivo federal, los reajustes estuvieron en su mayoría absoluta por encima de la inflación, llegando en el año de 2012 a su máximo con 93,6% de las categorías logrando aumentos reales.

Desde otro punto de vista, el impacto de la crisis económica mundial de 2008 no fue tan significativo para la política salarial brasileña (76,6% lograron aumentos reales en 2008, contra 87,7% en 2007). Lo que cambió esa dinámica positiva fue la crisis económica que pasó a enfrentar Brasil a partir de 2014, responsable por hacer con que sólo la mitad de las categorías lograra aumentos reales en 2015 y en 2016 un 37,3% de ellas no alcanzara recuperar siquiera la inflación acumulada.

Síntesis de la sección

En esta sección hicimos la revisión de la evolución de la política salarial brasileña durante el período investigado. El punto de partida de la discusión es que en el período inmediatamente anterior a 1994 se verificó un intervalo de 30 años de rebaja salarial en Brasil, debido a la política aplicada por la dictadura militar que se mantuvo con el fin de esta por el contexto de alta inflación. A partir de 1994 empieza una tendencia de recuperación de los salarios mínimos que no lograría sin embargo recomponer los índices verificados antes del golpe militar de 1964.

En la segunda mitad de la década de 2000 la tendencia hacia la recuperación de los salarios se refuerza con las políticas aplicadas por el gobierno de Lula. En un contexto favorable de la economía mundial, se verificó un aumento del poder adquisitivo del salario, en que pese mantenerse la tendencia de concentración de los salarios más cercanos al piso y disminución de la participación relativa de los salarios más altos en el conjunto de los ingresos laborales.

6.3 El sindicalismo brasileño bajo el neoliberalismo

El movimiento sindical en Brasil ha presentado diferentes características desde su surgimiento a fines del siglo XIX. Estas diferencias se expresan tanto a nivel del poder de movilización, como de capacidad de representación, o en relación a autonomía relativa que puede presentar frente al Estado en determinados períodos históricos, entre otros. En las secciones que siguen, se hará un breve recuento de estas etapas, hasta llegar al período actual que nos interesa. El objetivo es comprender los dilemas, las contradicciones y las dificultades de organización de los trabajadores, sobre todo en razón de que el período neoliberal ha sido caracterizado por una ofensiva para fragmentar la clase trabajadora y debilitar sus expresiones más organizadas.

6.3.1 Breves apuntes acerca de la evolución del sindicalismo brasileño

La historia del movimiento sindical brasileño a lo largo del siglo XX presentó diferentes etapas y en varios momentos se cambiaron las formas de actuación. Desde el punto de vista de los cambios políticos por los que pasó el país, Rodrigues (1979) destaca cinco momentos distintos en la evolución del sindicalismo: 1) el período mutualista (anterior a 1888) es el embrión del sindicalismo, y se caracterizaba por trabajadores que se organizaban para ayudarse mutuamente en momentos de dificultad; 2) el período de resistencia (1888-1919) donde surgen los primeros sindicatos, de carácter autónomo y por veces revolucionario, influenciados sobre todo por el anarquismo y también el socialismo; 3) el período de adaptación (1919-1934) caracterizado por una estrategia sindical más concertadora y reformista en relación al período anterior; 4) el período de control (1934-1945) fue marcado pela creación de la estructura sindical corporativa vinculada al Estado; 5) el período competitivo (1945-1964) representó el primer momento en que hubo disputa de los sindicatos por los grupos políticos, en un contexto democrático, pero lejos de romper con la estructura sindical.

A estas etapas identificadas por el autor, se agregan otros tres momentos¹³⁴: 6) el período represivo (1964-1979) durante la dictadura militar; 7) el período del “nuevo

¹³⁴ Estas tres etapas comprenden al período posterior a la obra citada de Rodrigues. Identificamos estos momentos más recientes tomando como referencia los cambios en las estrategias de actuación sindical en cada período, tal como planteado por aquel autor. Para tanto, utilizamos como referencia las discusiones realizadas por Ramalho (1997), Tumolo (2013), Galvão (1999), Antunes (2018).

sindicalismo” (1979-1991), combativo y clasista; y 8) el período negociador (1991-) donde predomina la estrategia de participación y colaboración. Es importante destacar que esta forma de entender el sindicalismo busca ubicar los cambios importantes por los que pasa la orientación de la acción sindical, sin desconsiderar la existencia de movimientos contra tendencias y oposiciones importantes a las tendencias hegemónicas.

Cuando se considera los cambios en la estructura sindical, Boito Jr (1991) sostiene que el sindicalismo era un elemento externo al Estado antes de la década de 1930, cuando el Presidente Getúlio Vargas crea la Consolidación de las Leyes del Trabajo (CLT), y pasa a integrar la burocracia estatal a partir de esa legislación que reconoce y tutela la existencia de los sindicatos. El sindicalismo de Estado, dice el autor, no ha sufrido cambios significativos desde su implantación hasta la fecha, y la permanencia de esta estructura sindical es asegurada por el reconocimiento del sindicato por el Estado, la unicidad sindical (un único sindicato puede representar un segmento obrero) y por la contribución sindical obligatoria.

Si la estructura del sindicalismo no ha sufrido cambios importantes durante las últimas décadas, las relaciones laborales en las bases trabajadoras han enfrentado transformaciones significativas con la reestructuración productiva a partir de la década de 1990. Tumolo (2013) destaca alguna de las consecuencias de la reestructuración productiva para los trabajadores y para las organizaciones sindicales:

La ocurrencia de la intensificación del ritmo de trabajo y la disminución de los puestos de trabajo, y al mismo tiempo, un esfuerzo de las empresas en alejar y neutralizar la acción sindical, utilizando diversos mecanismos, desde la propuesta de participación controlada de los trabajadores hasta la persecución y el despido sumario de los activistas sindicales. (Ídem, p. 67, traducción nuestra).

Las transformaciones objetivas del mundo laboral (como el aumento de la tercerización y de la rotación en los puestos de trabajo) erosionaron buena parte de lo que fueron las bases sociales del entonces combativo “nuevo sindicalismo” surgido en los años 80. El corporativismo con que dicho sindicalismo actuó en la etapa más reciente también fue determinante para que quedaran sin representación efectiva los nuevos contingentes de trabajadores precarios. La Central Única de los Trabajadores (CUT), expresión del nuevo sindicalismo, pasó frecuentemente a perder parte de la representatividad y de la capacidad de movilización que tuvo en otros tiempos, en que pese seguir siendo la mayor central del país.

Durante el gobierno de Fernando Henrique Cardoso (FHC) no se han promovido cambios importantes en la legislación sindical. A pesar del programa de gobierno de FHC indicar la posibilidad de promover cambios en la organización sindical¹³⁵, de acuerdo con Galvão (2007) el tema fue orillado de la agenda política, porque la prioridad del gobierno y de las patronales era realizar una flexibilización de la legislación laboral, lo que de hecho ha avanzado bastante en ese período.

También avanzó mucho en ese período la privatización de sectores estratégicos de la economía nacional, como los de telecomunicaciones, electricidad, aviación, minería, petróleo, bancos, entre otros, con el debilitamiento y precarización de importantes categorías de trabajadores, y en que pese las importantes movilizaciones existentes no lograron impedir la venta de varias de las empresas estatales.

Un ejemplo importante de la disposición de FHC en llevar adelante su proyecto económico privatizador ocurrió en el combate a la huelga de los trabajadores de la petrolífera estatal Petrobras, en mayo de 1995. El gobierno envió las tropas del ejército para ocupar con taques y ametralladoras las refinerías que llevaban un mes de paro. Como resultado, 73 trabajadores fueron demitidos, otros mil más fueron suspendidos del trabajo y el sindicato fue condenado a pagar multas millonarias. Una represión sólo comparable al período de la dictadura militar. La huelga pudo haber logrado impedir la privatización completa de la estatal que planteaba el gobierno, pero FHC logró transformarla en una sociedad anónima y vendió casi la mitad de sus acciones, y puso fin al monopolio de la Petrobras en explotación y producción del crudo. (CUT, 2010)

La represión del gobierno a los petroleros resultó en un reflujo del movimiento sindical. A eso habría que agregar que el avance del neoliberalismo trajo dificultades para la acción unificada de diversos sectores de la clase trabajadora. En acuerdo con los preceptos neoliberales, en la década de 1990 lo que se verifica es la fragmentación de la lucha y el aislamiento de las categorías en sus reivindicaciones específicas.

Sin embargo, a estas transformaciones concretas en la realidad laboral de diversas categorías de trabajadores, que implican en mayores dificultades de movilización, hay que agregar el cambio en la concepción estratégica ocurrido en el sector más combativo del sindicalismo (el “nuevo sindicalismo” reunido en torno a la CUT). Aunque se debe reconocer que este segundo elemento es en cierta medida una consecuencia del primero,

¹³⁵ FHC planteaba que su gobierno iba poner fin a la “era varguista”, y con eso se refería al nuevo modelo de capitalismo financiarizado que su política económica estaba beneficiando, pero también a la intención de cambiar la forma del Estado interventor. (Fiori, 1997)

sería equivocado atribuir ese giro en la práctica sindical únicamente en razón de la reestructuración económica. Hay factores externos e internos al sindicalismo que también han influenciado ese proceso.

Entre los factores externos se pueden citar el derrumbe del bloque de países socialistas encabezados por Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), la Constitución de 1988 que legalizó las prácticas sindicales y mantuvo la estructura del sindicalismo, el apoyo a la disputa presidencial de Lula en 1989 y el impacto de su derrota sumado a la pose del primer gobierno elegido por el voto directo desde el inicio de la dictadura (Galvão, 1999). Tratando de los factores internos, se puede destacar el avance del proceso de burocratización de la CUT sacrificando la democracia interna de esa organización, las relaciones establecidas con el sindicalismo internacional de corte socialdemócrata que pasaron a financiar las actividades de formación sindical de esta central, la disputa de bases con otras centrales sindicales brasileñas como la Força Sindical, la opción por participar de foros nacionales para el entendimiento y cámaras sectoriales con el empresariado (Tumolo, 2013).

La victoria electoral de Lula en las elecciones presidenciales de 2002 trajo la expectativa de que sería interrumpida la aplicación de políticas neoliberales y que el proceso de precarización del trabajo sería revertido. En su programa de gobierno, Lula destacaba la intención de promover al mismo tiempo una reforma en la legislación laboral y en la estructura sindical, siendo que esos cambios deberían surgir a partir de un consenso entre las clases sociales. (Perondi, 2011)

Para avanzar en esa dirección, el gobierno de Lula creó en 2003 el Foro Nacional del Trabajo (FNT), un espacio tripartito conformado por representantes del gobierno, de los trabajadores¹³⁶ y de los empresarios. Luego de dos años de discusión, pocos fueron los consensos alcanzados, y lo único que se presentó fue un proyecto (PEC 396/2005) de reforma sindical que, según Galvão (2008), lejos de promover la libertad y autonomía sindical, aumentaba la intervención y el control del Estado en esas entidades. El proyecto no llegó a ser votado en el Congreso.

No satisfecho con ese resultado, el presidente Lula envió otro proyecto de ley (PL 1.990/2007) que trataba únicamente del reconocimiento por parte del Estado de las centrales sindicales como parte de la estructura sindical, estableciendo criterios de

¹³⁶ La composición de la representación de los trabajadores en ese foro fue centralizado por las altas cúpulas de la estructura sindical, siendo que todos los 42 representantes eran dirigentes de las mayores centrales, federaciones y confederaciones sindicales. (Almeida, 2007)

representatividad mínima para tal, y otorgando el 10% del valor recaudado por el impuesto sindical a las centrales reconocidas. (Galvão, 2008) Irónicamente, el gobierno que había planteado realizar una reforma sindical debido a que “el equilibrio de las relaciones de trabajo requiere la existencia de sindicatos libres, autónomos, representativos e independientes” (Programa de Governo Lula, 2002), fue responsable por alargar la cobija del Estado sobre la parte del sindicalismo que se encontraba formalmente afuera de la estructura oficial. No menos importante es el hecho de que esa medida haya sido una petición del mismo movimiento que dos décadas antes se afirmó con una práctica sindical independiente del Estado.

La mayor presencia de representantes del movimiento sindical en los espacios institucionales durante los gobiernos del Partido de los Trabajadores es ilustrativa acerca de la estrategia de ocupación de espacios que el sindicalismo planteó en esa etapa. Antunes (2108) destaca que en los gobiernos de Lula varios dirigentes de las principales centrales pasaron a ocupar cargos en la burocracia estatal, tales como ministerios, consejos de empresas estatales y de empresas privatizadas.

La relación cercana entre gobierno y sindicatos y el alejamiento creciente de las direcciones de estos últimos de sus representados terminó generando escisiones importantes en las bases de trabajadores. Diversas entidades, especialmente las vinculadas a los funcionarios públicos, rompieron con la CUT y fundaron nuevas centrales sindicales destacando su independencia del Estado y ubicándose en la oposición del gobierno del PT. Las entidades que emergieron de ese proceso fueron la CSP-Conlutas y la Intersindical. De acuerdo con Galvão (2014), estas entidades ayudan a dinamizar el escenario sindical brasileño, una vez que se contraponen a la perspectiva de colaboración y negociación, generando tensiones entre las organizaciones mayoritarias.

En el período posterior a la crisis de 2008 se verificó un crecimiento importante de los paros y huelgas en Brasil. Sin embargo, eso no significa que hay ocurrido un repunte del sindicalismo:

En que pese el crecimiento del número de huelgas y de otra acciones sindicales, las principales manifestaciones ocurridas en el período no fueron protagonizadas por el sindicalismo, siendo este incluso retados en algunos de estos casos, como en las manifestaciones de 2011 en las grandes obras del PAC, en las jornadas de junio de 2013, en varias huelgas de 2014 (recolectores de basura en Río, choferes de autobuses en Porto Alegre). (Krein y Dias, 2017)

Luego de la deposición de la presidente Dilma Rousseff (PT) por medio de un golpe político, su sucesor Michel Temer no tardó en realizar una profunda reforma laboral

que precariza y flexibiliza aún más las condiciones de trabajo en Brasil. A diferencia de otras reformas laborales realizadas por gobiernos anteriores, la medida de Temer incluyó una reforma sindical con cambios importantes, y que representan un duro ataque a la acción sindical.

No sólo el sindicalismo autónomo y de base, sino también el sindicalismo corporativo y charro son atacados. En la nueva ley aprobada no son pocos los elementos en ese sentido. La negociación individual pasa a ser jerárquicamente más importante que la negociación colectiva e incluso más importante que la ley en variados temas. Un trabajador, por ejemplo, puede ahora negociar un salario y condiciones de trabajo inferiores al contrato colectivo negociado por el sindicato. En que pese la desventaja evidente que acarrea eso, es una táctica que los empresarios pueden utilizar para las nuevas contrataciones: el trabajador será libre para aceptar o no, pero de no aceptar no será contratado.

Además, la misma negociación colectiva en una empresa podrá ser hecha por una comisión de trabajadores independiente del sindicato, excluyendo al mismo de su atribución fundamental: la representación de los trabajadores. Otro punto importante es el fin de la contribución sindical obligatoria, siendo que de ahora en más el trabajador que desee contribuir a la entidad que lo representa debe entregar una carta al patrón solicitando el descuento. Se trata de un intento de derrocar a los sindicatos y la organización colectiva de los trabajadores, dificultando su actuación y buscando fragmentar e individualizar las relaciones de trabajo.

6.3.2 Sindicalismo y huelgas en Brasil en la etapa neoliberal

El derecho a huelga en Brasil es asegurado por el artículo 9° de la Constitución y reglamentado por la Ley 7.783/89, donde se establece la posibilidad de que el colectivo de trabajadores pueda cesar sus labores si la negociación con los patrones se ve frustrada. Esa ley también establece el procedimiento para la realización de huelgas, cuyo estallamiento debe ocurrir a partir de deliberación de la asamblea general de trabajadores convocada por el sindicato o por una comisión de negociación constituida por la misma asamblea de trabajadores. La entidad patronal o los empleadores deben ser comunicados del paro por lo menos 48 horas antes de la suspensión de labores, y en se tratando de actividades consideradas esenciales con 72 horas de anticipación.

Estallada la huelga, la patronal o el Ministerio Público pueden solicitar que la Justicia Laboral juzgue la procedencia o no de las reivindicaciones y de la huelga, pero aun en caso de considerarla ilegal los trabajadores no pueden ser demitidos durante la huelga. Otro aspecto de la ley determinó la obligatoriedad de que patrones y trabajadores aseguren el funcionamiento de servicios y actividades esenciales¹³⁷ a la población. Esas disposiciones han hecho con que la Justicia Laboral frecuentemente intervenga en las huelgas, aplicando multas y sanciones duras a los sindicatos, sobre todo cuando se trata de huelgas en sectores considerados esenciales, que comprenden una gran variedad de actividades económicas.

Durante las últimas dos décadas, el movimiento sindical brasileño pasó por un cambio en sus tácticas de actuación, como mencionado en la sección anterior, pasando de la postura más combativa surgida en los años 1980 para un acción más negociadora y colaboracionista a partir de la década de 1990 y 2000. Sin embargo, la cantidad de conflictos laborales y huelgas no necesariamente obedece a la disposición u orientación de la dirigencia sindical, siendo muchas veces más reactiva a las fluctuaciones de la economía, las crisis, la pérdida de poder adquisitivo, el contexto político, entre otros.

De acuerdo con la información disponible sobre el número de huelgas realizadas en Brasil y recopiladas por el Sistema de Acompañamiento de Huelgas del Departamento Intersindical de Estadística y Estudios Socioeconómicos (DIEESE), a partir de 1996 se verifica una disminución de las huelgas estalladas. Una explicación para ese primer movimiento de baja tiene que ver con el descontrol inflacionario verificado en Brasil a partir de la década de 1980 y que sólo fue estabilizado con el Plan Real en 1994. En ese período, muchas de las huelgas ocurrían para recuperar el poder adquisitivo del salario.

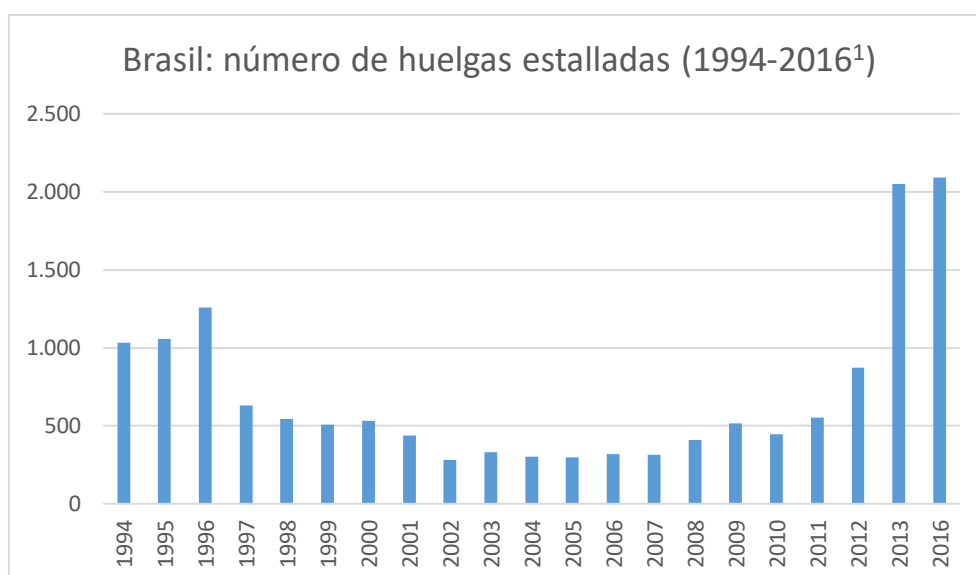
Como se puede ver en la Gráfica 23, a partir de 1996 empieza una curva descendiente del número de huelgas – fueron 1.258 ocurrencias en dicho año – que se mantendría constante hasta la primera mitad de la década siguiente. El más bajo número de huelgas fue verificado en 2002, con 281 casos. Ese período marca la consolidación del proceso de reestructuración de la economía brasileña, con privatización de empresas

¹³⁷ Los servicios esenciales son: potabilización y abasto del agua; producción y distribución de electricidad, gas y combustibles; asistencia médica y hospitalaria; distribución y comercialización de medicinas y alimentos; servicios funerarios; transporte colectivo; captación y trato de aguas residuales y basura; telecomunicaciones; almacenamiento, uso y control de sustancias radioactivas, equipos y materiales nucleares; procesamiento de datos relacionados a servicios esenciales; control del tráfico aéreo; compensación bancaria. (Ley n° 7.783)

estatales y apertura comercial, donde estuvo vigente una política económica de carácter monetarista. Como resultado, hubo un debilitamiento de la acción sindical, que sólo sería revertido en la segunda mitad de la década siguiente.

No hay que menospreciar el impacto ideológico del neoliberalismo en el seno de la clase trabajadora en esa etapa, resultando en un reflujo de la acción colectiva y pérdida de referentes con el fin del bloque socialista. Eso puede haber contribuido para la disminución del número de huelgas y para que las reivindicaciones fueran más defensivas. Por otro lado, la ofensiva de clase representada por las políticas neoliberales, aunada a la disposición del gobierno de FHC de combatir los movimientos más expresivos – como la aludida represión del Ejército a la huelga de los trabajadores petroleros – pueden haber contribuido a este escenario.

Gráfica 23 - Brasil: número de huelgas estalladas 1994-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de Dieese (varios años).

¹ – No fueron divulgados datos referentes a los años de 2014 y 2015.

Ese reflujo del movimiento sindical en la etapa neoliberal no es un fenómeno local, sino que se verificó en los demás países latinoamericanos y europeos, generando un intenso debate sobre la existencia de una crisis del sindicalismo¹³⁸. Hubo incluso los que atribuyeron un carácter histórico al declive sindical, como Standing (2014) para quien el sindicalismo ya no sería capaz de representar los intereses del nuevo precariado¹³⁹.

¹³⁸ Un mapeo del debate y una crítica a la idea de la crisis del sindicalismo puede ser encontrada en Boito Jr y Marcelino (2010).

¹³⁹ En el planteamiento de Standing hay una separación entre la minoría asalariada de los trabajadores y la nueva clase del precariado. Los sindicatos hacen *lobby* para la creación de más empleos y por una mayor

Cuando menos en lo que se refiere al caso brasileño, la realidad parece ya haber proporcionado suficientes pruebas de que las cosas no son así tan sencillas, y que hay una imprecisión en denominar aquel reflujo como síntoma de una pérdida de importancia del sindicalismo. Más bien, pone sobre la mesa la importancia de una debida consideración de los cambios por los que ha pasado el mundo del trabajo en las últimas décadas y las formas como eso ha impactado y modificado la organización y movilización sindical. A partir de este entendimiento, haremos el análisis del aumento de huelgas y movilización sindical en Brasil a partir de la segunda mitad de la década de 2000, buscando levantar las hipótesis que explican esa tendencia.

Como se pudo observar en la Gráfica 23, el número de huelgas se encontraba relativamente estancado durante la primera década del siglo XXI, en torno a 300 ocurrencias anuales. En 2008 es cuando empieza la curva ascendente con 411 registros, y a partir de 2012 se verifica el salto cuantitativo con 873 huelgas estalladas, ultrapasando el marco de las 2 mil en el año siguiente.

Desagregando los datos de las huelgas, tenemos una distribución más o menos equitativa de las huelgas en el sector público y en el sector privado durante el período discutido. En 2008, las huelgas de trabajadores en el sector privado (224 ocurrencias, siendo 132 en la industria y 80 en los servicios) de la economía fue superior a lo verificado en el sector público (184 registros), algo que no ocurría desde 2003. Del sector privado, destaque para las masivas huelgas unificadas en la industria de transporte y de los metalúrgicos, donde la reivindicación era la reducción de la jornada laboral, además de la larga y robusta huelga de los trabajadores de los bancos públicos y privados que duró 26 días. En el sector público, las más destacadas fueron las de los profesores de las redes estatales y municipales de educación, y de los trabajadores de los correos. (DIEESE, 2009).

Para 2012, el número de huelgas fue de 873, siendo 409 de las mismas en el sector público y 461 en el sector privado. Las más destacadas del sector privado fueron en el sector industrial, donde los metalúrgicos y los trabajadores de la construcción fueron los más activos en las movilizaciones. En los servicios, los trabajadores de los bancos y de los transportes fueron los que más paralizaron, seguidos por los de educación privada, turismo y trabajadores del aseo y vigilancia. En el ámbito del sector público, los destakes

distribución de la producción, pero en los momentos de conflicto priorizan los intereses de sus miembros. El precariado tendría que desarrollar otros tipos de corporación y asociación para defender sus intereses, orientadas por el principio de la “negociación colaborativa”. (Standing, 2014, pp. 251-254).

fueron las huelgas de trabajadores de la educación y salud, pero también hubo importantes huelgas de policías en los estados de Rio de Janeiro y Bahia. (DIEESE, 2012)

En 2016, último año con datos disponibles, el número de huelgas alcanzó la cifra de 2.093 ocurrencias, lo que representa un número casi 7 veces mayor al promedio observado en la primera mitad de la década anterior. Fueron 1.100 huelgas en el sector público y 986 en el sector privado. En lo referente al primero, otra vez los trabajadores de la educación pública fueron los que más paralizaron, seguidos por los de seguridad y salud. En el ámbito privado, el sector de servicios fue responsable por 70% de las huelgas con 702 registros, con destaque para los trabajadores del transporte colectivo – que han intensificado sus movimientos desde las Jornadas de Junio de 2013 –, trabajadores del aseo, de la salud privada, bancarios y vigilantes. (DIEESE, 2016)

El repunte verificado en el número de huelgas a partir de 2008 tiene que ver, por un lado, con el mayor dinamismo de la economía brasileña en la primera década del siglo, que intensificó la disputa distributiva y resultó en aumentos reales en los salarios y mejores términos en las negociaciones colectivas¹⁴⁰, y por otro lado, por las consecuencias mismas de la crisis mundial que afectaron la economía brasileña sobre todo entre 2008-09. Otro aspecto que puede ser destacado son los bajos índices de desempleo verificados en ese período, que permiten mejores condiciones de actuación de los sindicatos.

Sin embargo, la recuperación de la dinámica económica brasileña tras esta crisis, con crecimiento del PIB de 7,5% en el año de 2010, no ha interrumpido la tendencia de aumento del número de huelgas estalladas en los años siguientes. Lo mismo se puede afirmar a partir de la observación de los datos referentes al número de horas no laboradas en razón de las huelgas, en la Gráfica 24.

¹⁴⁰ Ese tema se discute en el apartado sobre la Política Salarial (sección 6.2.2).

Gráfica 24 - Brasil: número de horas no laboradas por huelgas 1994-2016



1 – No fueron divulgados datos referentes a los años de 2014 y 2015.

Fuente: Elaboración propia a partir de Dieese (varios años).

El número de horas no laboradas en razón de las huelgas en Brasil pasó de un promedio de poco más de 20 mil horas anuales en el año de 2004 para alcanzar el tope de 140 mil horas en 2016. En una etapa del capitalismo donde se producen transformaciones profundas en el proceso de trabajo con el fin de reducir minutos o segundos del tiempo de producción, ese dato es bastante significativo. Es cierto que una parte importante de estas horas paradas ocurrió en el sector público, donde el carácter específico del trabajo ahí desempeñado (trabajo improductivo) no impacta directamente la acumulación de capital. Pero aun así, tenemos para 2016, por ejemplo, un total de más de 10 mil horas perdidas en la industria y otras 25 mil en los servicios. (DIEESE, 2016)

Un cambio importante verificado durante ese ciclo de huelgas que empieza a partir de 2008 es en relación a las motivaciones de las huelgas. A diferencia de lo observado hasta 2011, a partir de 2012 la mayoría de las huelgas estalladas son de carácter defensivo – es decir, para mantener las condiciones laborales vigentes o como reacción al incumplimiento de derechos acordados en el contrato colectivo – y ese período es justamente el que concentra el aumento más significativo de las movilizaciones. (DIEESE, 2012; 2016)

Tabla 19 - Brasil: Huelgas por sector y carácter de las reivindicaciones

Número de huelgas por sector	2008	2010	2012	2016
Sector Público	184	269	409	1.100
Empresas estatales	29	35	28	121
Industria	132	97	330	279
Servicios	80	77	123	702
Carácter de las huelgas¹				
Propositivas	284 (69%)	352 (78%)	558 (63%)	670 (32%)
Defensivas	171 (41%)	201 (45%)	585 (67%)	1.599 (76%)
Protesta	53 (13%)	52 (11%)	109 (12%)	250 (11%)

Fuente: Elaboración propia a partir de Dieese (varios años).

1 – Hay huelgas que son al mismo tiempo propositivas y defensivas, lo que hace con que el porcentaje total pueda rebasar los 100%.

Si para el año de 2008 casi la mitad de las huelgas tenía como reivindicación principal el aumento de salarios y sólo un 10% de ellas estallaba en razón del atraso de salarios, los efectos de la desaceleración económica y de la crisis cambiarían significativamente el tema en los años siguientes. En 2012, el 24% de la agenda huelguista era por el pago de salarios en atraso, misma demanda que motivaría el 45% de las huelgas registradas en el año de 2016. (DIEESE, 2016)

Eso puede lanzar luz también a la hipótesis de que, por lo menos en parte, el crecimiento más que significativo del número de huelgas a partir de 2012 está relacionado con el debilitamiento de la economía brasileña, que llevó muchas empresas a la quiebra y otras tantas a incumplir las obligaciones pactadas en los contratos de trabajo, recorte de personal, mayor precarización de las condiciones laborales, entre otros. La crisis afectó la oferta de empleo en sectores importantes como la construcción civil y sobre todo el comercio, resultando en demisiones y atrasos salariales. Otro factor importante a ser destacado en ese período es la ofensiva en contra de los trabajadores del Estado, blanco de reformas para reducir salarios y prestaciones sociales, que ha motivado importantes huelgas en ese sector.

También amerita atención el carácter espontáneo de importantes huelgas realizadas en ese período, en categorías no controladas por los grandes sindicatos o centrales sindicales – o a veces en oposición a estas direcciones. Es difícil mensurar la dinámica generada por ese tipo de movimiento para el conjunto del sindicalismo, sobre todo por la dificultad que encuentran estos sectores de seguir articulando movilizaciones de largo plazo.

Otro elemento importante para tratar evaluar el sindicalismo es la variación de las tasas de sindicalización. Para el período analizado en esta investigación, el número de trabajadores sindicalizados se mantiene constante en términos relativos, en torno a los 18% de la Población Ocupada Adulta (POA)¹⁴¹. Se puede percibir una importante reducción del contingente sindicalizado a partir de la segunda mitad de la década de 2000, hasta el año de 2013 cuando se observa la menor tasa – 16,2%. Curiosamente a partir de ese año se verifica un repunte de la sindicalización que lleva el indicador a 19,5% en 2015, superando incluso la tasa verificada al inicio de la serie en 1996.

Tabla 20 - Brasil: número de trabajadores sindicalizados 1996-2016

Brasil: Número de trabajadores sindicalizados – 1996-2016										
Año	1996	1999	2002	2004	2006	2008	2011	2013	2015	2016
Trabajadores sindicalizados (miles de personas)	11.163	11.427	13.259	15.317	16.660	16.963	16.268	15.460	18.414	16.874
% POA ¹	18,0%	17,0%	18,0%	18,5%	19,1%	18,6%	17,5%	16,2%	19,5%	18,6%

Fuente: Los datos de 1996 a 2002 fueron recogidos de Rodrigues (2015); Los demás datos son de IBGE (2017).

1 – Población Ocupada Adulta.

Si la densidad sindical no ha cambiado significativamente durante el período, una mirada más detallada del perfil de los sindicalizados permite identificar algunos cambios importantes entre los nuevos asociados. Rodrigues (2015) destaca que la sindicalización ha aumentado sobre todo entre los trabajadores rurales (de 17% en 1996 hasta 29% en 2015), entre las mujeres y entre los trabajadores de la región Noreste de Brasil, al paso que disminuyó en términos relativos entre los trabajadores urbanos, entre los hombres y en las demás regiones del país.

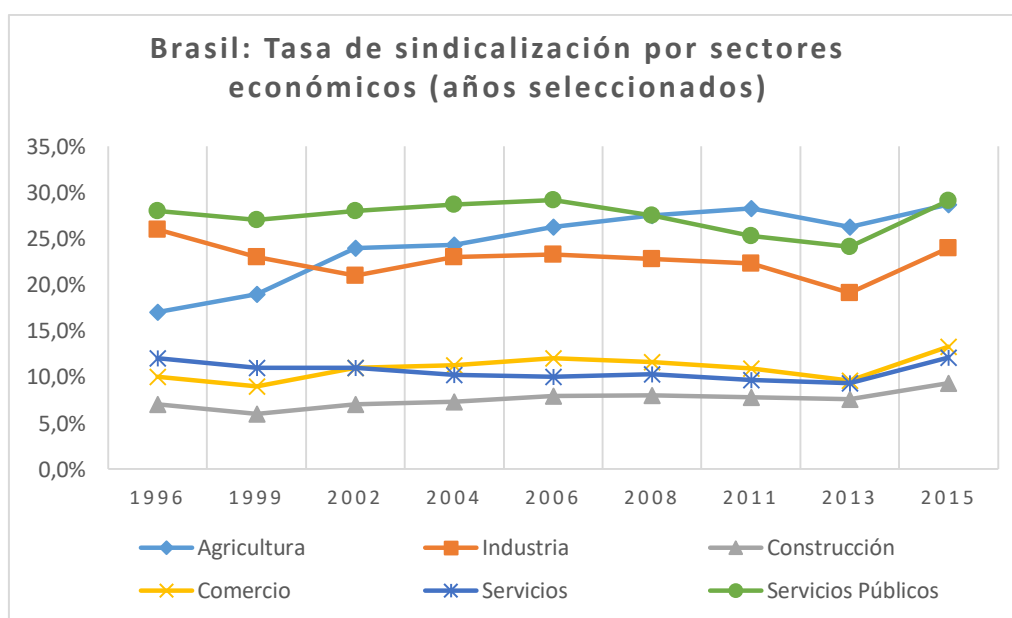
Desagregando la información para los diferentes sectores de la economía, una primera característica a ser observada es que entre 1996 y 2013 es que todos – excepto el sector agrícola – han observado una disminución relativa de la tasa de sindicalización, siendo que algunos de ellos también observaron una reducción en número absolutos, como el sector industrial. O sea, han disminuido el monto de trabajadores de las industrias

¹⁴¹ Seguimos la sugerencia metodológica de Rodrigues (2015), quién plantea calcular la tasa de sindicalización con base en la Población Ocupada Adulta (POA), una variable más amplia que incluye también la población ocupada no asalariada, como es el caso de una parte importante de los trabajadores rurales.

afiliados al sindicato, y la razón fundamental para ello es que el contingente de obreros empleados por esa rama también ha disminuido.

Lo interesante es que a partir de 2013 se verifica una recuperación de las tasas de sindicalización en todos los sectores, como se puede observar en la Gráfica 25. Los trabajadores de las industrias sindicalizados pasaron de 19,1% para 24% del total de empleados en esa rama; los de servicios pasaron de 9,6% para 12,1%, con destaque especial para el aumento de 32% en la asociación de las trabajadoras del aseo doméstico. Los trabajadores de la educación pública (aquí insertos en la categoría servicios públicos) pasaron de 25,4% para 30,2% en ese período. (IBGE, 2017)

Gráfica 25 - Brasil: tasa de sindicalización por sectores económicos 1996-2015



Fuente: Los datos de 1996 a 2002 fueron recogidos de Rodrigues (2015); Los demás datos son de IBGE (2017).

Ese aumento verificado en la sindicalización ocurre justo en el momento en que la economía brasileña pasó a enfrentar una profunda crisis económica, responsable por eliminar millones de empleos. Entre 2014 y 2015, por ejemplo, la población ocupada disminuyó 3,8% – menos 3,7 millones de trabajadores – al paso que el contingente de sindicalizados aumentó 11,4% – 1,9 millón más de trabajadores asociados – (IBGE, 2017).

Es pertinente suponer que, en un momento de crisis como el que se vivía entonces, los trabajadores acuden al sindicato porque creen en su efectividad para la defensa de su empleo, salario o condiciones laborales. Las críticas al sindicalismo charro o la falta de

credibilidad de las direcciones al parecer no impiden que los obreros se asocien a sus entidades representativas en defensa de sus intereses, ellos saben diferenciar un problema del otro.

Otro aspecto importante a ser observado tiene que ver con la nueva configuración del mercado de trabajo brasileño. Entre las categorías económicas destacados en la Gráfica 25, el número de trabajadores empleados en la agricultura y en la industria ha disminuido en términos absolutos en los últimos años. Por otro lado, han aumentado los contingentes obreros empleados en la construcción, comercio y servicios, que suelen ser sectores donde ocurre alta rotación en los puestos de trabajo y donde las condiciones de trabajo y salarios son más precarios. Estas categorías que han crecido son las que también tienen mayor dificultad para organizarse, en razón de aquellas características señaladas.

En la reconfiguración del sindicalismo eso tiene un peso importante, una vez que las categorías obreras que dieron vida al “Nuevo Sindicalismo” en la década de 1980 han sufrido con esa reestructuración económica y ya no conforman los grandes contingentes de aquel momento. La reorganización del sindicalismo clasista hoy día depende mucho de que se logre representar a los esos contingentes precarios y flexibles del mercado laboral.

Si es un hecho incontestable el aumento del número de huelgas y de horas paradas en los últimos años, ¿esta evidencia es suficiente para atestar la existencia de un nuevo ciclo de movilización sindical en Brasil? O entonces, para retomar la discusión iniciada anteriormente, ¿esa mayor movilización sindical es indicativa de la superación de la llamada crisis del sindicalismo?

En relación al primer interrogante, Boito Jr y Marcelino (2010) defienden que a partir de 2004 es posible identificar una recuperación de la actividad sindical que revitalizó el sindicalismo como un movimiento social en Brasil (Ídem, p. 328). Los fundamentos de tal hipótesis serían el gran número de huelgas promovidas por las bases de trabajadores que lograron aumentos salariales reales y la creación de nuevas centrales sindicales que dinamizaron la disputa política por la hegemonía del movimiento.

Problematizando este planteamiento, Galvão (2014) sostiene que estas evidencias son insuficientes para sostener la existencia de un proceso de revitalización del sindicalismo brasileño. En que pese los resultados económicos positivos logrados por las huelgas, la autora destaca que los resultados alcanzados en términos político-ideológicos y organizativos fueron modestos, además del alejamiento del sindicalismo de las calles y de otros movimientos sociales en razón del apoyo de las cúpulas a los gobiernos del PT.

Una tercera interpretación sobre el tema es la que plantea Cardoso (2015), para quién las huelgas y la acción sindical verificadas en el período son expresivas y eficaces para negociar los intereses de sus representados, y en ese ámbito no se puede hablar de una crisis sindical. Sin embargo, el autor llama la atención para el hecho de que las huelgas y movilizaciones sindicales ya no poseen el mismo impacto político que en otros momentos, o la capacidad de nuclear proyectos políticos más amplios. Eso estaría relacionado a la crisis del proyecto político representado por el PT, la CUT y otras corrientes sindicales desde los años 1980, pero que no necesariamente representa una crisis sindical.

Como señalamos en otro momento, la ofensiva del capital que se verifica en Brasil a partir de la crisis económica de 2015-16 generó aumento de la explotación y de la precarización del trabajo. Sin embargo, esa ofensiva está generalizando el descontento en el conjunto de la clase trabajadora. Intentar darle contenido político y organizativo a ese enojo también es una tarea de los sindicatos, desde que estén dispuestos a revisar sus mismas prácticas que coadyuvaron a tal enojo. Volver a ser esa referencia de lucha es el reto, y eso no ocurre de la noche a la mañana. (Perondi, 2018)

Síntesis de la sección

Las transformaciones por las que ha pasado la clase obrera en las últimas décadas, en razón de los procesos de reestructuración productiva y mundialización del capital, han resultado en una mayor heterogeneidad entre los trabajadores, una mayor fragmentación de las organizaciones sindicales y ha creado dificultades para la actuación organizada de aquellos que venden su fuerza de trabajo.

Esa es la razón fundamental que explica la pérdida de poder de negociación del sindicalismo, la disminución del número de huelgas, la precarización creciente de las condiciones de trabajo, la rebaja salarial. Sin embargo, tampoco se puede entender esa derrota si no se comprende los cambios en las estrategias de acción de los sindicatos, en dirección a la colaboración y negociación de alternativas viables ante el gobierno y las patronales. Por otro lado, hay que destacar que el sindicalismo independiente, que no aceptó negociar con sus verdugos los términos de su derrota, ha sufrido con una ofensiva dirigida hacia su extinción por parte del Estado.

En Brasil, el sindicalismo enfrentó un momento descendente a partir de los años 1990, algo que fue verificado por la disminución del número de huelgas y también por la

caída de la densidad sindical. También se verificó un cambio en la acción sindical, que pasó de la combatividad del “nuevo sindicalismo” para una postura más pragmática y negociadora, acotando el espacio para la acción clasista. Sin embargo, a partir de los últimos años parece haber recuperado dinamismo y poder de movilización, en que pese el hecho de la crisis económica reciente impulsar agendas más defensivas y el sindicalismo más radical representar una parte minoritaria del total.

Capítulo 7 – Balance y conclusiones

El presente capítulo retoma algunos de los temas destacados a lo largo de la investigación, buscando hacer un balance de la evolución de los indicadores tomados como referencia y de los procesos más amplios que impulsaron cambios verificados durante el período en la relación capital – trabajo en México y Brasil.

El capítulo se divide en tres partes principales: las dos primeras tratan de interpretar los cambios verificados en México y Brasil, tomados de manera separada para que se puedan resaltar las particularidades de los procesos verificados en ambos países; en la tercera parte se discuten las similitudes que pudieron ser identificadas entre los caminos trazados por los dos países, buscando destacar que es lo común que puede ser apuntado entre ambos y lanzando algunas hipótesis acerca de lo que viene.

Además de reunir algunas de las evidencias y conclusiones presentadas en los capítulos anteriores, esta sección busca lanzar algunas hipótesis acerca de los interrogantes principales que motivaron esta investigación. ¿Cuál es el saldo de las transformaciones que se pusieron en marcha? ¿En qué términos se encuentran las economías nacionales ante las nuevas configuraciones del mundo? ¿Cuáles son los límites a que pueden llevar estas transformaciones?

7.1 México: las nuevas caras del capital y del trabajo en la etapa neoliberal

Bajo la lógica de la acumulación capitalista, las reestructuraciones que se verifican en la producción siempre implican también cambios en las relaciones laborales, resultando en una configuración distinta de la relación entre las clases que están contrapuestas en este sistema. Estas transformaciones cualitativas muchas veces no se presentan directamente en estos términos, debido a la mediación estatal que opera para instrumentalizar los intereses hegemónicos. En lo que sigue, haremos una breve síntesis de cómo estos elementos se han presentado en el caso de México en la etapa actual.

7.1.1 El proceso de valorización del capital destruye los obstáculos en su camino

La cuestión de la soberanía nacional es un tema caro para las naciones dependientes latinoamericanas desde la consolidación de los procesos de independencia,

que arranca a inicios del siglo XIX en Haití. El acecho de las potencias imperialistas siempre se ha manifestado bajo diferentes formas, desde las guerras abiertas e intervenciones militares hasta la presión diplomática e interferencia en los asuntos políticos internos. En la región, cada país posee un capítulo propio referente a este tema, cuyas páginas son escritas con tintes más o menos cargados según el caso.

La condición de México es peculiar en ese tema. El período en que se consolida como nación independiente coincide con la etapa en que el vecino Estados Unidos, tras arrebatar más de la mitad de su territorio, escala posiciones en el sistema imperialista, hasta alcanzar el puesto de potencia principal después de las dos grandes guerras. Así, la disputa de México por una posición de autonomía y soberanía – siempre relativos – para definir los destinos de su organización económica y social se choca, desde entonces, con los intereses de la potencia imperialista. El tipo de capitalismo posible de edificarse o el tipo de patrón de reproducción del capital viable en ese país, tiene que ver en alguna medida con esta relación.

Por esta razón, el paso del patrón de reproducción primario exportador vigente hasta la década de 1930, para el patrón de industrialización y sustitución de importaciones, implicó un nivel de enfrentamiento a los intereses imperialistas considerable. Rechazando las interpretaciones que romantizan el significado de esta etapa que dura hasta la década de 1980, tampoco se puede desconsiderar lo que esto implicó en términos del tipo de capitalismo que se pudo edificar en ese momento. Como destacado en los capítulos 2 y 3 de esta investigación, el “milagro mexicano” tuvo un costo social enorme.

Pero no se puede desconsiderar los procesos de nacionalización de recursos básicos, creación de infraestructura y desarrollo de un aparato productivo nacional impulsados por el Estado. Si el esfuerzo va dirigido a comprender los cambios cualitativos del capital a lo largo del tiempo, no hay que confundir los males oriundos de la lógica del capitalismo con los propios del imperialismo.

Ese es el telón de fondo en que necesitan ser evaluados las transformaciones por las que atraviesa el capitalismo mexicano a partir de la década de 1980. La transición hasta el nuevo patrón de reproducción del capital neoliberal representó un capítulo más en la tortuosa relación de México con la potencia imperialista vecina. La reestructuración económica que se puso en marcha a partir del gobierno de Miguel de La Madrid permitió el desmonte de la estructura económica nacional, abriendo las puertas para su incorporación por grupos transnacionales o, en ciertos sectores, para su concentración en

manos de los grandes capitales locales. De una forma u otra, en detrimento de los intereses del pueblo mexicano, y resultando en una profundización de la dependencia ante el imperialismo estadounidense pues, para el caso mexicano, el imperialismo tiene nombre y apellido.

Lo que se hizo bajo el nuevo patrón de reproducción capitalista en el México neoliberal fue recrear las condiciones que el capital necesita para aprovecharse en mejores términos de:

1) la posición geográfica del país: son más de 3 mil kilómetros de frontera con el vecino del norte, la economía más importante del mundo en términos de capacidad de producción e innovación y del mercado consumidor más grande del mundo. México es la puerta de entrada para el cada vez más dinámico comercio intercontinental de mercancías, que llegan al país en su forma mercancía o como insumo para el ensamble final intensivo en fuerza de trabajo que aumenta las ganancias del ciclo de valorización.

2) las riquezas que se encuentran en territorio mexicano, desde el petróleo y minerales diversos hasta la oferta de agua y biodiversidad, la variedad productiva permitida por un territorio con diferentes climas, con una cultura productiva muy avanzada y difusa por la población; la relativa facilidad con que se puede atravesar el país, debido a su posición entre los dos océanos. No por acaso la parte del territorio mexicano tomada por Estados Unidos en el siglo XIX es una de las más ricas de este país hoy día.

3) la magnitud que representa su fuerza de trabajo, para ser superexplotada en ambos lados de la frontera, fundamental para asegurar que algunas o varias etapas en la producción de determinadas mercancías ocurran bajo parámetros salariales y laborales de los más rebajados a nivel mundial; la miseria del país que puede ser aprovechada para generar un flujo migratorio que existe desde hace casi un siglo, y que es absolutamente controlado por Estados Unidos a su conveniencia.

4) el mercado interno mexicano, en que pese sus limitaciones estructurales, tiene una dimensión considerable, y cuyas posibilidades son altamente explotadas por capitales estadounidenses; otro aspecto importante es la condición de mercado para mercancías usadas de Estados Unidos, que son atravesados por la frontera y generan un mercado – muchas veces informal o ilegal – para estos productos.

Bajo estas premisas, lo que se operó en las últimas décadas del siglo XX e inicio del siglo XXI fue un reordenamiento de la posición de México en la economía mundial,

o en la nueva división internacional del trabajo. Como visto en el capítulo 3, la dinámica de los sectores más importantes de la economía mexicana está cada vez más dirigida a los mercados externos:

- la industria automotriz es controlada por capitales externos y funciona esencialmente en función del mercado estadounidense;
- lo mismo pasa con la industria electrónica, parte de una cadena global de grandes capitales que producen en México, con apoyo y subsidios del Estado, con fuerza de trabajo mexicana, pero que está volcada a abastecer la demanda estadounidense;
- el sector minero, importante para la oferta de insumos a aquellas primeras, es controlado principalmente por capitales mexicanos que operan bajo la lógica – que incluye superexplotación, despojo y daños ambientales – de los capitales transnacionales que, de hecho lo son;
- incluso el sector petrolero, símbolo del nacionalismo mexicano de antaño, se abre cada vez más a los capitales externos y se desintegra la cadena, quedando en manos del Estado la extracción y exportación de crudo – es decir, la materia prima – y entregando a las grandes corporaciones las etapas más complejas de refino, petroquímicos y fertilizantes.

Al tiempo que al buque de la economía mexicana se le daba este rumbo hacia los mercados globales, se orillaba del horizonte de prioridades sectores o formas fundamentales de la economía del país, cargadas sus expresiones en muchos casos de elementos ancestros, formas de sobrevivencia decantadas por siglos de ofensivas de colonizadores diversos y métodos de exterminio perversos.

Mientras la economía mexicana se especializa en producir autos y pantallas para el mercado estadounidense, se deslinda de la producción de alimentos básicos de su canasta alimenticia. El conocido dicho de que sin maíz no hay país es una formidable y certera definición de México, debido a su papel en la vida, en la sociedad, además de obviamente, en el estómago mexicano. El capitalismo mexicano hizo con que el país maicero, que posee mayor variedad de especias de este cereal, tenga que importar la mayor parte de lo que consume de Estados Unidos, la patria del maíz transgénico, del agrotóxico. Le ofrece además, el combustible que mueve el productivo – y subsidiado – agronegocio estadounidense, y en muchos casos la fuerza de trabajo barata que se necesite para la producción. En cambio, abandona los pequeños campesinos de las comunidades y ejidos del México profundo, que no hacen más que producir lo que se consume en sus ámbitos

domésticos y locales. El abandono del campo profundiza las debilidades de su población, que pasan por el despojo y/o la necesidad de migrar, la falta de ingresos o el acecho de grupos criminales, narcotraficantes, mega proyectos lícitos e ilícitos.

Todo esto ha generado resistencias importantes que han logrado aplicarle al proyecto neoliberal derrotas importantes. Resistencias como las de los indígenas del sur de México, reforzados en esta etapa por el nuevo zapatismo, un ejemplo singular de defensa del territorio y las formas de vida del pueblo mexicano, además del indiscutible referente ético como alternativa ante la barbarie exterminadora de la lógica capitalista. Los trabajadores urbanos, como los electricistas del SME, que se enfrentan no sólo a la aplanadora privatista y entreguista del Estado/capital, sino también a la violencia paramilitar y a la claudicación de la dirigencia del sindicalismo corporativo. La fuerza de trabajo de las industrias maquiladoras, cuya feminización acentúa la vulnerabilidad de por sí precaria en ámbito económico ante al flagelo de la superexplotación laboral, pero que en este caso también implica una vulnerabilidad social con las más variadas formas de acoso, violaciones y feminicidios de que son víctimas las mujeres en general, pero que son todavía peores en entornos de inseguridad y pobreza. A los voceros comunitarios y populares, que denuncian el pillaje y despojo de sus comunidades ante los megaproyectos de muerte, así como los periodistas que osan reportar los contubernios políticos por detrás de tales emprendimientos. En tiempos de guerra contra el pueblo, el precio de defender la vida muchas veces se paga con la vida misma. A la clase trabajadora de las grandes metrópolis, multitudes que soportan malas condiciones de vivienda, enfrentan largos desplazamientos en transportes hacinados para vender su fuerza de trabajo de la manera que se pueda, en las zonas de consumo de las modernas ciudades segregadas.

El Estado mexicano ha operado en las últimas décadas para consolidar y estabilizar ese proyecto de país, en los términos destacados más arriba y con las consecuencias descritas en el párrafo anterior. Su oferta de condiciones de altos beneficios para los grandes capitales – nacionales y extranjeros – vino de la mano con la aplicación de métodos diversos de control social. Las denuncias de escandalosos fraudes electorales – entre ellas en las contiendas presidenciales de 1988 y 2006, además del asesinato del candidato Luis Donaldo Colosio en 1994 – no fueron suficientes para impedir la llegada de gobiernos que, en que pese la cuestionable legitimidad, contaron con el apoyo y blindaje completo de las élites locales y del imperialismo.

Esos gobiernos quitaron las trabas estatales al libre movimiento de los capitales, al mismo tiempo que impulsaron una política de militarización del territorio mexicano,

especialmente a partir del ascenso panista a la presidencia en 2000 que, bajo el pretexto de combate al crimen organizado y al narcotráfico, más bien tercerizó a estos grupos el trabajo sucio de crear un entorno de miedo, inseguridad e impunidad. El saldo de ello ha sido una explosión de los niveles de violencia, una matanza social que cobró la vida de más de 200 mil personas¹⁴² desde el inicio de la estrategia de seguridad con el gobierno de Felipe Calderón.

7.1.2 Y el proceso de trabajo ante la edificación de los muros

Lo primero a ser destacado referente al mercado de trabajo mexicano tiene que ver la alta tasa de informalidad laboral, que reúne más de la mitad del total de trabajadores empleados en el país. Actualmente el indicador se encuentra en aproximadamente 57% del total, según datos del Inegi. Así, cuando se habla del proceso de precarización del trabajo en México, es necesario destacar como eso afecta menos de la mitad del contingente laboral, ya que la otra mitad ya se encuentra desprovista de cualquier tipo de protección.

Entre los trabajadores formales, hay un enorme abismo que separa lo legal de lo verificado en los procesos de trabajo reales en la economía. Pasado un siglo de la promulgación de la Constitución Mexicana, a la fecha una de las más avanzadas del mundo en términos de derechos sociales, no deja de ser un gran paradojo la enorme posibilidad que tienen los patrones para no cumplir con las determinaciones legales. Al incumplimiento de la ley, hay que agregar las exigencias ilegales que se realizan al momento de la contratación, como por ejemplo la prueba de no embarazo para mujeres.

Otra forma de eludir la legislación es la firma de contratos de protección patronal, donde se hace una simulación de negociación colectiva y se obliga al trabajador renunciar a varios derechos y asumir compromisos con la empresa que en muchos casos va en contra de la norma legal. Además, la debilidad de los instrumentos de fiscalización de las condiciones de trabajo y la existencia de un control expreso de la justicia laboral – subordinada al poder ejecutivo – son mecanismos que favorecen ese tipo de práctica.

¹⁴² Esta estadística toma como referencia el índice de defunciones por homicidio, calculado por el Inegi, y publicados por el Instituto Belisario Domínguez del Senado de la República en el informe “Mapas y tendencias de los homicidios en México”, Temas Estratégicos n. 54, enero de 2018. Disponible en: <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/3833/Reporte54_Homicidios.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Acceso en 6 de agosto de 2019.

Todos estos elementos constituyen características estructurales del mercado de trabajo en México, un panorama que mantiene la clase trabajadora del país sometida a un régimen de superexplotación de su fuerza de trabajo, y que asegura ganancias extraordinarias a los capitales ahí invertidos. Ahora bien, si todo eso constituye el patrón de relaciones laborales desde las etapas anteriores a la reestructuración de las últimas décadas – incluso vigoró durante el “milagro mexicano” –, ¿qué es entonces lo nuevo? ¿Qué fue lo que cambió con la puesta en marcha del nuevo patrón de reproducción del capital?

En corta, lo que puede ser dicho es que se profundizó este panorama de precariedad y superexplotación, incluyendo también a sectores que antes lograban mantener una condición un poco mejor que el promedio verificado en el país. Otra novedad es la institucionalización de estos parámetros de la flexibilidad, polivalencia y meritocracia en la ley laboral mexicana, lo que permite al empresariado la “seguridad jurídica” para sus negocios, elemento importante para su blindaje ante los reclamos y demandas de los obreros. El impacto de estas modificaciones está vinculado a la legalización de una lógica o un patrón de relaciones laborales que claramente redundan en mayor explotación del trabajo, mayor subordinación y control de los obreros por el patrón.

El abaratamiento de la contratación y despido también avanzó tras los cambios laborales. El primero con la creación de las figuras de contratos a prueba, de capacitación inicial y de temporada, donde son establecidas situaciones específicas en que la relación laboral no sea de carácter indefinido, facilitando el despido en tiempo de crisis o para actividades con demanda fluctuante. El despido injustificado también se ve facilitado con la limitación de salarios caídos, en caso de un juicio laboral. De manera que un trabajador que demanda el patrón, aunque compruebe que el despido fue por causas no imputables a él mismo, no recibirá más que un valor correspondiente a 12 meses de salarios, no importando cuantos años tarde el juicio. Vale recordar que en México no existe seguro de desempleo.

La tercerización del trabajo, una de las principales medidas de flexibilización laboral, no estaba reglamentada por la LFT, fue impulsada incluso por el gobierno de Zedillo en conjunto con las entidades patronales, impulsando programas institucionales para fomentar ese tipo de contratación. No obstante, los empresarios todavía presionan al gobierno para que una nueva reforma laboral legalice la modalidad para todos los tipos de actividad en una empresa, incluso en la actividad principal.

La reforma del sistema de pensiones y jubilaciones realizado en México representó uno de los mayores ataques a los derechos de los trabajadores y al fondo de recursos de la clase trabajadora, transfiriéndolo al sistema financiero. Se implementó el nefasto modelo de capitalización individual, cuyo resultado es ingresos de miseria para los trabajadores jubilados y ganancias elevadas para las empresas que administran los fondos. México, así como Chile, adoptaron el modelo que obliga a los trabajadores a laborar hasta la muerte.

Como destacado en el capítulo 4 del presente estudio, la reforma laboral tardó relativamente bastante tiempo para concretarse en México. Eso en que pese el impulso de las entidades patronales y de gobiernos de los principales partidos del régimen político (PRI y PAN, especialmente) desde la década de 1990, donde varios ante proyectos lanzados destacaban la importancia de temas como: flexibilización de la jornada y de las horas extras; borrar los criterios de antigüedad; limitar las posibilidades de huelga; facilitar el despido y bajar los salarios caídos; salario por hora y por productividad; reglamentación de la tercerización, entre otros.

Entre las razones que explican la tardanza en la aprobación de la reforma laboral en México, posiblemente la principal de ellas tiene que ver con el ambiente laboral pro empresarial que ya se vivía en el país, muchas veces al margen y en contra de la legislación vigente. Así, el impulso al sector manufacturero maquilador ya había creado una zona prácticamente libre de sindicalismo y donde la precarización laboral era acobijada por el Estado.

Como destacado en capítulo 3 de esta investigación, el aumento e la precarización del trabajo avanzó en los hechos de manera diferenciada, priorizando inicialmente las grandes empresas multinacionales exportadoras, para luego difundirse por los sectores menores de la economía. Las normas laborales vigentes en los sectores dinámicos de la economía distan mucho de las normas legales, anteriores o posteriores a la reforma.

En lo referente a los salarios, México ha verificado una enorme rebaja salarial desde el inicio de la etapa neoliberal. Considerando sólo el período posterior a 1994, el descenso acumulado llega a casi 30% en términos reales, y es todavía más impresionantes si se incluyen los datos de la década de 1980. El poder adquisitivo del salario mínimo también ha disminuido, alcanzando para no más que 30% de la canasta alimenticia recomendable, sin considerar todos los demás gastos con vivienda, transporte, salud, diversión, entre otros.

También se pudo evidenciar como la resistencia del sindicalismo independiente fue importante durante este proceso de avance de la reforma laboral, dificultando que en la dinámica política se generaran consensos respecto a lo que debería ser cambiado. Estas resistencias fueron combatidas con el peso de la mano dura de la represión del Estado, tornando difícil la articulación entre diferentes categorías obreras, inviabilizando las condiciones para un repunte del movimiento sindical en México. La democratización sindical estuvo fuera de la agenda de las reformas laborales: la disputa tolerada ahí era entre el sindicalismo charro – funcional al sistema pero en crisis – y el sindicalismo blanco, es decir, patronal. Pero esta resistencia sigue manifestándose de manera puntual y muchas veces espontánea, recreando las condiciones de lucha y buscando rebasar las amarras del modelo corporativo de organización que todavía persiste.

7.2 Brasil: Modernización capitalista y trabajo vilipendiado

Los hechos que se tomaron como referentes para los análisis que se ha realizado en esta investigación pueden ser divididos en dos grupos. Por un lado, las reestructuraciones del capital, las políticas del Estado para instrumentalizarlas y la configuración de un nuevo patrón de reproducción del capital. Por otro lado, el impacto de estos procesos en el mundo del trabajo, las resistencias que genera y la inestabilidad política que resulta de esta ofensiva devastadora en contra de los intereses de la clase trabajadora brasileña. En lo que sigue, detallaremos algunos rasgos importantes de este doble movimiento.

7.2.1 El capital reestructurado y las acomodaciones en el bloque dominante

Si Brasil fue uno de los últimos países latinoamericanos a impulsar el proyecto neoliberal, hasta inicios de la década de 1990, eso se debe a la situación particular vivida por el país en la década de 1980. El patrón de reproducción industrial basado en la sustitución de importaciones siguió siendo impulsado por la dictadura militar hasta su ocaso, lo que también generó una intensa disputa distributiva con el ascenso del nuevo sindicalismo, resultando en un entorno de bajo crecimiento y crisis inflacionaria durante esta década.

Las políticas de estabilización iniciaron la transición hasta el nuevo patrón, sentando las bases para el monetarismo como orientación para las políticas económicas. La consolidación de esta premisa se dio en un entorno de disputas entre sectores del empresariado local, sobre todo de la industria y del agronegocio, resistentes a una apertura abrupta a los mercados externos. No fue hasta el Plan Real, en 1994, cuando se cristalizó esta renuncia a las políticas económicas como instrumento de desarrollo y se consolidó la primacía del sector financiero.

La reestructuración económica impulsó un proceso creciente de desnacionalización de la economía y desindustrialización que, sin embargo, no ocurrió de manera lineal. En que pese a la dominancia incontestable del sector financiero en el bloque dominante desde la década de 1990, los grandes capitales nacionales lograron consolidar su espacio y presionaron el ritmo de la nueva inserción económica brasileña. La acomodación de estos intereses implicó la participación de estos capitales nacionales en las privatizaciones y la ampliación de su mercado preferencial con la creación del bloque comercial del Mercosur. Estas fueron, en un primer momento, las contrapartidas negociadas por el pacto neoliberal.

Posteriormente, la débil dinámica económica generada por el nuevo patrón de reproducción neoliberal, así como su vulnerabilidad ante las crisis externas, exigieron nuevas concesiones a grupos locales para consolidar dicho modelo. Luego, el entorno favorable de la economía mundial a partir de la mitad de la década de 2000 permitieron, durante los gobiernos de Lula, un relajamiento de las políticas económicas monetaristas y un mayor margen de maniobra para políticas que favorecieron a los capitales nacionales y, en menor medida, a mejorar los ingresos de la población trabajadora.

Este neoliberalismo matizado fue entendido por muchos como parte de una estrategia neodesarrollista o anti neoliberal. Contrario a este entendimiento, como sostenemos en el capítulo 5 de esta investigación, ese momento consistió más bien en una especie de neoliberalismo desarrollista, una acomodación de intereses de clase que no cuestiona y no se presenta como un proyecto contrapuesto a la ofensiva neoliberal y al patrón de reproducción puesto en marcha desde la década de 1990.

Eso se confirma con el hecho de que, a partir del inicio de la segunda década del siglo XXI, con los efectos de la crisis global afectando de manera más intensa la economía brasileña, las clases dominantes locales pasaron a rechazar la política de conciliación de clases operada por el PT y se oponen a la “nueva matriz económica” neodesarrollista del gobierno Dilma. Optan, en lugar de ese proyecto, por reafirmar los términos de su

inserción subordinada a los capitales imperialistas en la nueva ofensiva que se concreta con el golpe político al gobierno de Dilma Rousseff. Incluso los sectores de la burguesía local o interna se suman a esta ofensiva capitalista, pues saben que el peso de la crisis económica se va descargar sobre los hombros de la clase trabajadora.

Esa es la vieja fórmula de las clases dominantes locales, que en los momentos en que las contradicciones del capitalismo brasileño llevan a bifurcaciones históricas, las élites locales eligen asociarse de manera subordinada al imperialismo en contra de su pueblo, para después disputar concesiones que les permiten mantenerse en posiciones privilegiadas en las nuevas configuraciones.

Los sectores económicos que se consolidan como más importantes bajo el nuevo patrón de reproducción del capital son los vinculados a las fracciones financieras del capital, responsable por apropiarse de las ganancias producidas en tiempos de bonanza o de crisis. En términos productivos, sin embargo, los sectores que se consolidaron su posición en el nuevo patrón de reproducción fueron las fracciones agroexportadoras y extractivas de materias primas y, en menor medida, la industria transnacionalizada que produce para los mercados interno y regional.

La consolidación de los sectores productores de materias primas y alimentos como ejes principales del patrón de reproducción brasileño tiene que ver, en gran medida, por la mayor demanda de China por estos productos. El país asiático, destino de casi la tercera parte de las exportaciones mineras, poco más de 35% de las agropecuarias y de 42% de las petrolíferas, se tornó en ese período el principal socio comercial de Brasil. Ambos sectores – minería y agronegocio – son los que concentran mayor proporción de capitales nacionales controlando la producción, aunque, en el caso de la minería, la participación de capitales externos es bastante fuerte y, en el caso de la producción de cereales, la cadena de insumos de que necesitan los productores brasileños también ser controlada por corporaciones multinacionales.

El sector de petrolero en Brasil representa una buena radiografía del funcionamiento del patrón de reproducción que prioriza las exportaciones primarias. El país sólo logro autosuficiencia en la producción petrolera en el inicio del siglo XXI, gracias a las inversiones de la empresa entonces paraestatal y monopólica Petrobras – actualmente una empresa mixta bajo control accionario del Estado. Pero junto a la autosuficiencia, se abrió el mercado a las petrolíferas extranjeras, a través de concesiones de explotación.

A partir de ese momento, Brasil se volvió un exportador importante de crudo, pero contradictoriamente reforzó su dependencia de la importación – sobre todo de Estados Unidos – de derivados petrolíferos para el consumo interno. Durante el segundo gobierno de Lula, se dieron a conocer las descubiertas de enormes reservas de hidrocarburos en la capa del *pre-sal*, y el gobierno petista estableció la preferencia de Petrobras para operar este negocio. Sin embargo, después de un escándalo de codicia y espionaje de Estados Unidos a la petrolífera y al gobierno brasileño, y acto seguido al golpe que derrumbó el gobierno de Dilma, una de las primeras medidas tomadas por el gobierno de Temer fue echar abajo la regulación de explotación del *pre-sal*, regresando al modelo entreguista neoliberal.

La industria automotriz también es parte importante del patrón de reproducción del capital en Brasil. La fabricación de automóviles, camiones, tractores y máquinas agrícolas, controladas casi que en su totalidad por las grandes corporaciones transnacionales del sector, se destina principalmente a abastecer los mercados interno brasileño y regional, sobre todo del Mercosur y – dentro de este – prioritariamente de Argentina. El sector de autopartes, también considerable, ha verificado una creciente desnacionalización bajo el nuevo patrón neoliberal.

La estrategia que consolidó estos sectores como ejes del nuevo patrón de reproducción del capital brasileño fue posibilitada por la dirección que el Estado brasileño le ha dado a este proceso. Como destacado en el capítulo 5 de esta investigación, esto se dio a partir del fin de la década de 1980, pero fue el Plan Real que consolidó los términos de la transición hacia la nueva modalidad de inserción de la economía brasileña.

Un cambio de esa magnitud no podría darse sin despertar conflictos y resistencias importantes. Como destacado en el capítulo 5 de esta investigación, la apertura de la economía brasileña a los mercados mundiales ha despertado oposición de diversas fracciones del empresariado industrial y del agronegocio, generando presión para que el proceso se diera de manera más lenta y selectiva, preservando algunos privilegios de los sectores más cercanos a los núcleos de poder y acostumbrados a obtener privilegios del Estado brasileño. Sin considerar esa necesidad de acomodaciones en el bloque en el poder, no queda claro las escisiones que hubo en el interior del proyecto neoliberal, que resultaron en políticas neodesarrollistas y en otras iniciativas que no cumplieran con la agenda del Consenso de Washington.

Por otro lado, el importante ciclo de luchas sociales verificados en la transición de la dictadura a la democracia, que logró inscribir importantes conquistas de derechos en la

Constitución de 1988, fue importante para consolidar un bloque social de resistencia, que limitó el avance de la ofensiva neoliberal en sectores como la educación, salud, pensiones y asistencia social. La lucha de los petroleros, blanco de la represión armada del Estado, ha sido fundamental para evitar la entrega completa de esta riqueza a los capitales externos. No fuera la lucha de los trabajadores de estos sectores, seguramente la mercantilización de los derechos básicos de la población brasileña hubiera avanzado. Los campesinos, especialmente los sin tierra, también formaron parte de las filas de resistencia ante el avance del agronegocio, logrando consolidar importantes proyectos de producción de alimentos orgánicos y bajo una lógica cooperativa, en que pese la violencia en su contra de las oligarquías terratenientes y la escasez de recursos y condiciones para la comercialización de su producción.

Lo que se puso en evidencia durante esta etapa de transición y consolidación del nuevo patrón de reproducción neoliberal es como los intereses de los grupos dominantes y la necesidad de mantener estos privilegios seguidamente conducen la democracia representativa brasileña al borde del colapso. Las expectativas que se expresan en las urnas se chocan de frente con las necesidades del sistema político, y eso es especialmente cierto cuando el país ingresa en crisis o recesiones. Las disputas entre grupos de intereses se expresan a través de la eclosión de seguidos y escandalosos casos de corrupción, tentativas de golpe o impeachment de los titulares del Poder Ejecutivo. Meras representaciones fenoménicas de la incompatibilidad entre el sufragio y la naturaleza de clase del Estado. Ilustrativo de ello es que, siempre que se presentan crisis de gobernabilidad, las clases dominantes intentar sacar del cajón su deseo de implantar la forma de gobierno parlamentarista, diversas veces¹⁴³ rechazado por el pueblo brasileño. Sin embargo, en los hechos los gobiernos de transición tanto de Itamar Franco – tras el impeachment de Collor en 1992 – como el de Michel Temer – luego de la deposición de

¹⁴³ El intento de crear un sistema de gobierno parlamentarista en Brasil fue tema de dos plebiscitos populares en la historia republicana brasileña. El primero se dio tras la renuncia del Presidente Jânio Quadros en 1961. Los militares y sectores conservadores intentaron impedir que asumiera el puesto su vice, João Goulart, tal y como previsto constitucionalmente, pues lo consideraban peligroso e izquierdista. Goulart sólo logró asumir el puesto debido a la Campaña de la Legalidad, un movimiento militar y civil que evitó que se anticipara el golpe en contra de Goulart – que se daría en 1964. Como salida al impase, Goulart asumió el gobierno pero de un régimen parlamentarista, que limitaba sus poderes, y se acordó la realización de un plebiscito para que el pueblo decidiera entre parlamentarismo o presidencialismo. Lo mismo se realizó en 1963, con 82% de los votos en favor del presidencialismo. El segundo plebiscito se dio después de la promulgación de la Constitución de 1988, que determinaba la realización de una consulta para decidir si la forma de gobierno debería ser república o monarquía y si el sistema de gobierno debería ser presidencialista o parlamentarista. En 1993 se llevó a cabo el plebiscito con resultado de 86% de los votos favorables a la forma republicana y 69% al sistema presidencialista.

Dilma en 2016 – constituyeron una suerte de arremedo del sistema, ante las crisis enfrentadas por los presidentes elegidos por el voto popular y que se vieron enfrentados a fuertes crisis de gobernabilidad y con oposición del parlamento.

7.2.2 La precariedad y la superexplotación de la fuerza de trabajo se profundizan en Brasil

Como destacado en varios momentos de esta investigación, el mercado de trabajo brasileño se caracteriza por una condición precaria que tiene raíces profundas. La debida comprensión de sus orígenes remite necesariamente a la larga trayectoria de la esclavitud en Brasil, así como las metamorfosis de la misma para adaptarse al signo del trabajo libre, con la permanencia de altos índices de informalidad, desempleo, bajos salarios, condiciones degradantes de trabajo, nuevas formas de esclavitud en el seno de los sectores más modernos de la economía mundializada. La modernidad, además, ha sido el eufemismo de moda en voz de los defensores de la reestructuración laboral durante la etapa neoliberal, cuyo resultado es la exacerbación de los términos de la superexplotación de la fuerza de trabajo brasileña.

En Brasil, en el ámbito laboral, las tareas de la ofensiva capitalista en las décadas recientes arrancaron de una situación ya bastante favorable a los intereses empresariales. Por un lado, el mercado de trabajo brasileño ya se presentaba como uno de los más flexibles y desregulados del mundo. Desde otro punto, la rebaja salarial ya había sido realizada con éxito durante la última dictadura militar.

La apertura democrática transfirió del autoritarismo militar para el despotismo del mercado la política salarial, sin que eso implicara un cambio de tendencia. A lo largo de la década de 1980 y hasta la mitad de la siguiente, las altas tasas de inflación impidieron que la disputa distributiva en marcha en la recién restablecida “sociedad democrática” se resolviera en favor de las masas trabajadoras, profundizando la rebaja. No fue hasta el inicio del siglo XXI, en un entorno de crecimiento económico y debido a la retomada de la definición de política salarial por el Estado con el gobierno de Lula, que los niveles salariales lograron recuperar parte de lo perdido en las tres décadas anteriores, sin alcanzar, no obstante, las magnitudes existentes antes del golpe de 1964.

Además, la tendencia reciente de aumento real del salario mínimo vino acompañada por un achatamiento general de los salarios, es decir, se ensanchó el

contingente de ocupados que perciben salarios más cercanos al piso de remuneraciones, y se disminuyó el contingente que percibe ingresos más altos. Actualmente, más de 50% de los trabajadores formales perciben hasta 2 salarios mínimos, cuando eran sólo 25% en 1994. Los que ganaban más de 5 salarios eran 40% del total y ahora representan sólo 17%. Vale recordar la estimativa del DIEESE sobre el valor que el salario mínimo debería tener para atender las necesidades de un trabajador y su familia, que actualmente equivale a aproximadamente 4,5 salarios mínimos.

Referente a la reforma de la legislación laboral brasileña, lo que se hizo durante la etapa neoliberal en Brasil fue una familia completa de reformas, desde el gobierno de FHC hasta el de Temer, pasando también por los gobiernos petistas de Lula y Dilma. Si con FHC los intereses patronales se volvieron política de gobierno, con los gobiernos de conciliación de Lula la flexibilización fue matizada en sus contenidos más perversos: se impidió la aprobación de la tercerización completa y de la prevalencia del negociado por encima de la ley, además de esfuerzos para combatir el trabajo esclavo, reforzar la mediación estatal y aumentar la formalización del trabajo. No obstante, apoyado por el sindicalismo corporativo, fueron promovidas normas y modalidades de trabajo precarias para sectores específicos de la clase trabajadora, como destacado en el capítulo 6. El largo trayecto de desmonte de la legislación laboral se completó con la reforma realizada por el gobierno usurpador, ilegítimo e impopular de Temer.

Esta reforma legaliza y generaliza las formas de superexplotación de la fuerza de trabajo ya vigentes en los hechos en las principales ramas productivas en Brasil, tales como: la tercerización completa de las actividades productivas de las empresas; el trabajo temporario e intermitente, en que el trabajador queda en modo espera de que les convoquen; los contratos individuales con mayor validez que la ley, que pueden fijar términos por debajo de la misma; las jornadas extensas y no pagadas, de acuerdo con las demandas del mercado; la intensidad que lleva a enfermedades y mutilación de los cuerpos en determinadas tareas; los ambientes insalubres para el trabajo, donde incluso una mujer embarazada debe seguir trabajando; el hacinamiento de los trabajadores en los enclaves productivos lejanos, apartados de su familia, del sentido para su vida y – no raro – de la libertad de marcharse de ahí.

Además de hacer pedacería de la ley, la reforma impide que lo que sobra de ella pueda ser efectivo, pasando a cobrar del trabajador que quiera demandar su patrón en la Justicia Laboral. Es decir, aumenta la impunidad ante el incumplimiento de la ley. También irrumpe con fuerza en contra de la acción sindical, quitando sus fuentes de

financiamiento, buscando neutralizar por diversos instrumentos la representación de los trabajadores, dificultando la realización de huelgas y paros a través del juzgamiento de su mérito.

Cumplida la agenda completa de la patronal, se crearon todas las condiciones para que Jair Bolsonaro, todavía en su campaña electoral en 2018, propusiera la creación de un nuevo carnet laboral – donde se registran el historial individual del trabajador – de color verde y amarillo, para vigorar en paralelo al modelo tradicional, de color azul. La justificativa es que los brasileños, sobre todo los jóvenes, tendrían que elegir entre un modelo con muchos derechos pero con desempleo, o el nuevo con menos derechos y más posibilidades de trabajo. Más que una propuesta de cambio real, sin embargo, se trataba de un acto simbólico del ahora Presidente, para reforzar la ideología del trabajo desregulado, tal como con la extinción de la Secretaría de Trabajo en su gobierno¹⁴⁴.

No se trata de desconsiderar los impactos reales de ese tipo de medida, sino destacar como operan más que nada como un intento de eliminar, por decreto, la lucha de clases. Así como siempre se repiten las medidas que buscan neutralizar la organización sindical, cumple un papel en la disputa ideológica del momento en su afán por asegurar la paz laboral. Pero no hay ley, restricción o decreto que pueda impedir que se desarrolle, en determinados contextos, tendencias a la movilización y disputa por mejores condiciones de trabajo y de vida, lo que implica poner en jaque la desigual distribución de la riqueza producida en la nación.

Fue así como, desde las entrañas de la más reciente dictadura militar en Brasil, emergió un legítimo movimiento sindical clasista y combativo en la década de 1970, el llamado Nuevo Sindicalismo. Como destacado en el capítulo 6, la perspectiva clasista de parcelas importantes de ese bloque sindical fueron siendo diluidas a lo largo de la etapa neoliberal, ya sea por la reestructuración productiva y el cambio material verificado en algunas de las más importantes categorías que lo conformaban – como los metalúrgicos o bancarios, por ejemplo –, así como también por un cambio en las perspectivas estratégicas de la izquierda bajo la cual ese sindicalismo se agrupaba, en dirección a posturas más colaborativas y de concertación, con influencia socialdemócrata para la

¹⁴⁴ Una de las primeras iniciativas de Bolsonaro fue la promulgación de la Medida Provisoria n° 870/19 (posteriormente convertida en la Ley n° 13.844/19), que extingue la Secretaría del Trabajo, y distribuye sus competencias entre las Secretarías de Economía y de Justicia. Ese cambio puede tener impactos reales profundos, perjudicando sobre todo las actividades de fiscalización de las condiciones de trabajo, además de dificultar la organización de programas y políticas específicas que eran desarrolladas en la secretaría.

apuesta en la disputa institucional, estrategias de defensa corporativas ante la ofensiva del capital, etcétera.

Resulta que en las primeras décadas de este siglo se verificó un aumento de las movilizaciones de trabajadores, con las bases sociales impulsando sus direcciones a posturas más combativas, en otros casos atropellando el conformismo de los sindicatos, y en otros de manera muy espontánea. Es difícil saber si eso puede resultar en un nuevo período de ascenso popular, debido a la alta rotación laboral de muchas de estas categorías, que dificulta que se mantenga una memoria viva y presente de la resistencia. Por otro lado, el acecho de las clases dominantes y la tendencia en dirección a una militarización creciente de la sociedad, pueden consistir en obstáculos considerables para la lucha popular. No obstante, como demostrado desde las Jornadas de Junio de 2013, hasta las huelgas generales en 2018 y 2019, el potencial está presente.

7.3 México y Brasil: dos caras de una misma condición dependiente

A lo largo de los capítulos anteriores, las transformaciones económicas, sociales y políticas de México y Brasil en las últimas décadas fueron consideradas en separado, de forma a enfatizar lo propio y específico de cada realidad, evitando la comparación directa entre uno y otro país. Si bien el estudio posee un carácter comparativo, la comparación que se hace entre los dos casos no es de indicadores. Lo que se compara son los procesos que se han verificado en ambos países. Ahora llegó el momento de hacer ese balance en conjunto.

El primer aspecto a destacar son los cambios en el patrón de reproducción del capital en ambos países. Como destacado en el capítulo 2, Brasil y México fueron los países que más desarrollaron el sector industrial durante la etapa anterior. La transición al nuevo patrón, que inició un poco antes en el caso mexicano, resultó en los dos casos en la conformación de un patrón de reproducción del capital caracterizado por la especialización productiva para exportación.

La diferencia es que en México eso se reflejó en el impulso a la producción de manufacturas, con el aumento de la importancia de las industrias maquiladoras en la economía del país. El grueso de esta producción está dirigido a abastecer el mercado estadounidense. Por otro lado, en Brasil los sectores que ganaron impulso fueron los productores de materias primas – como petróleo y minerales – y alimentos – donde los

cereales y las carnes son las principales mercancías –, que también producen para los mercados externos, sobre todo de China, pero también de Unión Europea y otros países del medio oriente. Por esa razón, la dinámica de las inversiones externas recibidas por los dos países obedece a la inserción que poseen en la economía internacional. El peso de los capitales estadounidenses ha aumentado en México en las últimas décadas, así como para el caso brasileño la afluencia de inversión china es la novedad importante del período.

La dependencia de México ante los grandes capitales mundializados, o del sistema imperialista que los organiza puede no ser muy distinta a la que mantiene Brasil, pero es claramente más profunda en relación a Estados Unidos. Así como Brasil expresa su dependencia con mayor fuerza ante los movimientos de la economía de China. ¿Qué es lo que eso significa? En términos del tipo de capitalismo que se impulsa, se cambian las prioridades de lo que se produce, de los sectores del capital que se benefician, pero de igual manera se profundiza la subordinación a una demanda externa y queda el ciclo del capital dependiente de lo que sucede en estos mercados.

Para México, la profundización del encadenamiento económico con Estados Unidos resultó en una devastación social sin precedentes desde la Revolución Mexicana. Las élites políticas y empresariales del país mexicana lograron asegurar su posición, e incluso expandir los límites de su actuación para todo Latinoamérica y, en especial, a su región de influencia preferente que es Centroamérica. El alto costo del ensanchamiento de la dependencia estructural lo han pagado la clase trabajadora, los campesinos, la juventud, los pueblos originarios y las comunidades más pobres del país, asechadas permanentemente por un modelo económico que las asfixia y por una política de control social de violencia inaudita.

Es posible que, para el caso brasileño, su vínculo estrecho con China, una potencia imperialista emergente, haya mejorado su proyección internacional, facilitando la entrada de sus productos a otros mercados y de los capitales locales a otras regiones, dándole mayor posibilidad de expandir su posición subimperialista hasta otras latitudes. No obstante, la contraofensiva imperialista del Estados Unidos a través de la llamada “guerra comercial” con el país oriental le pone a Brasil como pieza clave de la disputa imperialista en la región. Las disputa fratricidas entre fracciones están en la base de la inestabilidad política que se vive. Mientras tanto, la base material nefasta sobre la cual se edifica el capitalismo brasileño se profundiza día tras día.

Esa base se sostiene, así como en México, en un sistema de superexplotación de la fuerza de trabajo, que asegura ganancias extraordinarias para los capitales y da la

espalda a las necesidades de la población. La consolidación del nuevo patrón de reproducción del capital en ambos países, en que pese los tiempos propios y los ritmos diferenciados en que se dieron, cumplieron los objetivos de rebajar el precio y quitar las trabas a la superexplotación de la fuerza de trabajo, así como para crear una superpoblación sobrante numerosa. Las exiguas y limitadas políticas de protección social fueron blancos de ataques, así como los fondos y fideicomisos de los trabajadores fueron canalizados a la dinámica financiera.

La ofensiva del capital desatada desde las últimas décadas ha generado muchos procesos de resistencia y movilización social en su contra. Sin embargo, el sistema del capital logró controlar la estabilidad del régimen con la combinación de diferentes mecanismos. Las democracias limitadas y restrictas que vigoran en los países dependientes fueron llevadas hasta los límites de sus posibilidades sistémicas. La militarización de la vida social y la manipulación de la opinión popular fueron herramientas recurrentes de control.

En México, los procesos electorales sirvieron por más de tres décadas para asegurar la continuidad y la consolidación a ultranza del nuevo patrón de reproducción neoliberal. Las denuncias de escandalosos fraudes en las elecciones presidenciales de 1988 y 2006 son los íconos de un control político férreo, que incluye también la matanza de opositores y la persecución de disidentes. La militarización creciente de la sociedad, con la mal llamada política de combate al narcotráfico, mascara una realidad de control social por parte de las fuerzas de Estado y sus socios paramilitares, responsable por generar un entorno político de muerte y miedo, de despojo, trata de personas y migración forzada. Todo eso en sintonía con las estrategias de militarización de la región dibujadas desde el Pentágono.

La victoria electoral abrumadora en 2018 de Andrés Manuel López Obrador, del partido Morena, expuso el hartazgo social ante un régimen elitista, autoritario que gobernó México en los últimos lustros, bajo un blindaje completo del imperialismo y de los grandes capitales. El desafío que tiene en frente el nuevo Presidente es regresar los intereses de la población a la agenda económica, además de disminuir la violencia y la matanza social cuyas cifras rebasan la de naciones en guerra. No obstante, hasta el momento las bases estructurales de la dependencia mexicana se muestran bastante sólidas. La firma del Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) – acuerdo que reemplaza el TLCAN – con el beneplácito de AMLO, así como la creación por este de la Guardia Nacional – la militarización bajo nuevo traje – y su empleo para

frenar el flujo migrante tras la presión estadounidense, son indicios bastante concretos de las dificultades por delante. Los muros que separan el desarrollo de la dependencia se están reforzando.

En Brasil, la transición a la democracia se dio a través de la conformación de un ordenamiento político y social que mantuvo los privilegios de los sectores dominantes, además de la presencia de los militares como bastión último del ordenamiento constitucional. La puesta en marcha del nuevo patrón de reproducción neoliberal también involucró la manipulación política para asegurar la victoria de Collor en 1989, pero las escisiones del bloque dominante y el descontento popular resultaron en el triunfo de una tercera vía, representada por el PT y su política de conciliación. La acomodación de algunos intereses en el interior del bloque dominante y la crisis económica que pasó a afectar el país a partir de la década de 2010 tumbaron este intento de matizar la ofensiva neoliberal. La actuación selectiva de los poderes judiciales, electorales y legislativos cumplieron la tarea de quitar esa posibilidad política, ya sea por el golpe político en contra del gobierno Dilma o la prisión arbitraria e ilegal de Lula. Más que un Golpe de Estado, lo que se procedió en ese momento fue un *Golpe del Estado*, que expuso los engranajes de un Estado burgués sin mayor preocupación en mantener las ilusiones democráticas, donde sus instituciones funcionan por y para asegurar los intereses dominantes.

Ante la ofensiva de los capitales imperialistas, las clases dominantes brasileñas históricamente han tenido mejor posibilidad de sobrevivencia a través de su integración subordinada. El costo de sus pérdidas ante los adversarios externos es transferido al conjunto de la población brasileña, a través de nuevas olas de retirada de derechos, rebaja salarial, políticas de ajuste y entrega del patrimonio nacional a intereses foráneos. La victoria de Bolsonaro en 2018, tras diversas ilicitudes judiciales y electorales, con el apoyo de las más modernas técnicas de manipulación de la opinión pública, viene para reforzar la ofensiva contra el pueblo. Los primeros meses de gobierno están cargados de ataques, donde las garantías constitucionales y los contrapesos democráticos son mera formalidad ante los intereses que los hacen pedazos. La resistencia que se organiza a este proyecto tendrá de enfrentarse a la mano dura del Estado brasileño, encabezado por un militar de extrema derecha y ningún compromiso con la democracia.

Todo eso se inserta en un panorama de crisis estructural del capital a nivel mundial, cuyas expresiones no son para nada animadoras. El despliegue de la ofensiva del capital, en los términos del neoliberalismo, al parecer demuestra señales de agotamiento. ¿Qué es lo que sigue al neoliberalismo? ¿Cuál será la cara que el proyecto

del capital va adoptar en el momento que viene? ¿Qué suerte de límites el sistema está dispuesto a rebasar para dar paso a una nueva etapa que, de mantenerse la lógica que rige el desarrollo del sistema actual, no promete menos que dosis fuertes y selectivas de barbarie?. ¿Cuáles valores serán tirados a la basura, no de los monetarios, sino de los imprescindibles para la humanidad, cuya violación se volverá política de masa?

En un mundo donde niños son enjaulados en la frontera, por el crimen de inmigrar, otros se ahogan en la travesía de los ríos, mares, muros y la poderosa línea imaginaria que separa el sur del norte, la riqueza y la pobreza, el desahucio de la esperanza, el desarrollo de la dependencia, parece difícil pensar en alternativas. Pero ellas existen y están en el horizonte. Y la historia demuestra que de los escenarios más perversos y conturbados es de donde se saca la fuerza para las rupturas importantes. También enseña que eso no vendrá de la cima del sistema, sino de algún rincón dependiente como México, Brasil u otros cuya efervescencia se está cociendo lentamente desde abajo. La brutal ofensiva del capital en las últimas décadas ha tratado de arrojar mucha leña a ese fuego.

Referencias

- Aguilar, A. y Carmona, F. (1973). México: riqueza y miseria. Dos ensayos. Los grandes Problemas Nacionales. México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Alcalde Justiniani, A. (2018). La iniciativa laboral Peña Nieto-Meade en 10 puntos. La Jornada, 06/01/2018. Disponible en: <<http://www.jornada.unam.mx/2018/01/06/opinion/014a2pol>> Acceso en 12 de abril de 2018.
- Almazán, J. A. (2016). La solución al conflicto del SME. La Jornada, 19 de enero de 2016. Disponible en: <<http://jornada.unam.mx/2016/01/19/opinion/018a2pol>> acceso en 12 de agosto de 2018.
- Almeida, G. (2007). O governo Lula, o Fórum Nacional do Trabalho e a reforma sindical. *Katálisis*, Florianópolis, v. 10, n. 1.
- Altwater, E. (2012). El fin del capitalismo tal y como lo conocemos. Madrid, El viejo topo.
- Alves, G. (2016). A tragédia de Prometeu: a degradação da pessoa humana-que-trabalha na era do capitalismo manipulatório. Bauru: Canal 6.
- _____ (2014). Trabalho e neodesenvolvimentismo: choque de capitalismo e nova degradação do trabalho no Brasil. Bauru: Canal 6.
- Amin, S. (1999). Los desafíos de la mundialización. México: Siglo XXI, 2ª ed.
- Anfavea (2019). Anuário da Indústria Automobilística Brasileira 2019. São Paulo: Associação Nacional da Indústria Automotriz. Disponible em: <<http://anfavea1.tempsite.ws/anuarios.html>>
- Anguiano, A. y Ortiz, R. (2013). Reforma laboral en México: precarización generalizada del trabajo. *Revista El Cotidiano*, n. 182, noviembre-diciembre de 2013.
- ANP (2018). Anuário estatístico brasileiro do petróleo, gás natural e biocombustíveis 2018. Rio de Janeiro: Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis.
- Antunes, R. (2005). O caracol e sua concha: ensaios sobre a nova morfologia do trabalho. São Paulo, Boitempo.
- _____ (2006). Adeus ao trabalho: ensaios sobre as metamorfoses e a centralidade do trabalho. São Paulo: Cortez; Campinas: Unicamp.
- _____ (2015). “Brasil: El colapso del gobierno Dilma y el PT”, en *Herramienta*, Buenos Aires, n. 57.
- _____ (2005). A desertificação neoliberal no Brasil. Campinas: Autores Associados, 2005.
- _____ (2006). Construção e desconstrução da legislação social no Brasil. En: Antunes (org.), Riqueza e miséria do trabalho no Brasil. São Paulo, Boitempo.
- _____ (2009). Século XXI: nova era da precarização estrutural do trabalho? In: Antunes y Braga (org.). *Infoproletários: degradação real do trabalho virtual*. São Paulo: Boitempo.
- _____ (2018). O privilégio da servidão: o novo proletariado de serviços na era digital. São Paulo: Boitempo.
- Araújo, E. S. (2009). As reformas da previdência de FHC e Lula e o sistema brasileiro de proteção social. *Revista de Políticas Públicas*, vol. 13 n. 1, São Luis.
- Arteaga García, A. (2003). Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México. México: UAM/Plaza y Valdés.
- Arteaga, A, Ramos, C. y Reyes, R. (2014). Los sindicatos: ¿actores estratégicos frente a

- los nuevos retos de la industria automotriz en México? En: Alvarez, L. et ali (orgs). El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI. México: UNAM/Colef.
- Avante Juárez, R. (2017). Reforma laboral. México, Fondo de Cultura Económica, 2017.
- Ayala, J., Blanco, J., Cordera, R., Knochenhauer, G., Labra, A (1980). La crisis económica: evolución y perspectivas. In: Casanova y Florescano (coord.). México hoy. México, Siglo XXI, 1980.
- Báez Rodríguez, F. (1986). La crisis política y económica. In: Casanova y Aguilar (orgs.). México ante la crisis. México, Siglo XXI, 1986.
- Baltar, P. E. A. e Dedecca, C. S. (1992). Emprego e Salário nos anos 60 e 70. Campinas: CESIT/IE/UNICAMP.
- Bambirra. V. (1985). El capitalismo dependiente latinoamericano. 10ª ed. México: Siglo XXI.
- Barbosa, N. (2013). “Dez anos de política econômica”, en SADER, Emir (org). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*, São Paulo, Boitempo, Rio de Janeiro, Flacso Brasil, 2013.
- Bastos, R. L. (2009). A experiência do Programa Nacional de Estímulo ao Primeiro Emprego para os Jovens no âmbito do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Porto Alegre. Textos para discussão FEE n. 51. Porto Alegre. Disponible em: <<https://www.fee.rs.gov.br/wp-content/uploads/2014/03/20140324051.pdf>>
- Bauman, Z. (2004). Modernidad líquida. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2004.
- Belluzzo, L. y Almeida, J. (2002). Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Beltrones, M. F. (2013). Una reforma laboral que impulsa el empleo con seguridad social. Revista El Cotidiano, n. 178, marzo-abril de 2013.
- Bensusán, G. y Middlebrook, K. (2013). Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones. México: FLACSO México: UAM-Xochimilco: CLACSO.
- Bensusán, G. y Alcalde, A. (2013). El sistema de justicia laboral en México: situación actual y perspectivas. México: Friedrich Ebert Stiftung. Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10311.pdf>
- Biondi, A. (2003). O Brasil Privatizado: vol. I y II. São Paulo: Perseu Abramo.
- Boholavsky, J. P. (2017). Informe al Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, 2017. Disponible en < <http://www.undocs.org/es/A/HRC/34/57>> Acceso en 19 noviembre 2017.
- Boito Jr, A. (2018). Reforma e crise política no Brasil: os conflitos de classe nos governos do PT. Campinas: Edunicamp; São Paulo: Editora Unesp.
- _____ (1999). Política neoliberal e sindicalismo no Brasil. São Paulo: Xamã.
- Boito Jr, A. y Marcelino, P. (2010). O sindicalismo deixou a crise para trás? Um novo ciclo de greves na década de 2000. Cadernos CRH. Salvador, v.23 (n.59), p.323-338.
- Botelho, R. (2017). O fetichismo da proletarização na agricultura: uma análise da produção de soja em Balsas/MA. Tesis de doctorado. Universidade Federal do Maranhão.
- Braga, R. (2012). A política do precariado: do populismo à hegemonia lulista. São Paulo: Boitempo; USP, 2012.

- Brachet-Márquez, V. La reforma de los sistemas de salud y previsión social en México (1982-2000). En Brachet-Márquez (ed.). Salud pública y regímenes de pensiones en la era neoliberal: Argentina, Brasil, Chile y México 1980-2000, México, El Colegio de México, pp. 291-348.
- _____. (2016). “O fim do lulismo”, en Jinkings, Doria, Cleto (orgs), *Por que gritamos golpe? para entender o impeachment e a crise política no Brasil*, São Paulo, Boitempo, 2016.
- Brasil (2003). Decreto 4.796, que institui o Fórum Nacional do Trabalho. Disponible en: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2003/d4796.htm> acceso en 14 de mayo de 2018.
- Brasil (1934). Constituição da República dos Estados Unidos do Brasil de 1934. Disponible en: < <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/consti/1930-1939/constituicao-1934-16-julho-1934-365196-publicacaooriginal-1-pl.html>>.
- Bresser-Pereira, L. (2012). A taxa de câmbio no centro da teoria do desenvolvimento. *Estudos Avançados*, v. 26, n. 75, pp. 7-28.
- Cadena-Roa, J. (2017). Los movimientos sociales en la segunda alternancia. In: Varela, H. y Hernández, J. L. Los indignados mexicanos: insurgencia juvenil frente al regreso del PRI a la presidencia. Ciudad de México: Colofón Ediciones.
- Calderón Rodríguez, J. M. (2017). El presidencialismo en México y las limitaciones institucionales de un Estado bloqueado. En: Calderón y Badillo (coords.). *Capitalismo financiero, instituciones y tendencias en curso*. México, Unam.
- Camimex (2018). Informa anual 2018. México: Cámara Minera de México.
- Canales, A. (2012). La migración mexicana frente a la crisis económica actual: crónica de un retorno moderado. *Revista Interdisciplinar de Mobilidade Humana*, Año XX, Nº 39, p. 117-134.
- Carcanholo, M. (2017). Dependencia, superexplotación del trabajo y crisis: una interpretación desde Marx. Madrid: Maia Ediciones, 2017.
- _____. (2015). Neoliberalismo, Ortodoxia e Ajuste Econômico: crítica da economia política brasileira. Dossiê Ajuste Fiscal, Blog Marxismo21. Disponible en: < <http://marxismo21.org/ajuste-fiscal/>>
- Cardoso, A. (2003). A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil. São Paulo: Boitempo, 2003.
- _____. (2015). Dimensões da crise do sindicalismo brasileiro. *Cadernos CRH*, Salvador, v. 28, n. 75, pp. 493-510.
- Cardoso, A. et all (2015). O setor automotivo no Brasil: emprego, relações de trabalho e estratégias sindicais. *Análise* n. 14. São Paulo: Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) Brasil.
- Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1984). Dependência e desenvolvimento na América Latina. Rio de Janeiro: Zahar editores.
- Cardoso, F. H. y Serra, J. As desventuras da dialética da dependência. *Estudos Cebrap*, n. 23.
- Carmona, F. (1970). La situación económica. En: Carmona, Montañó, Carrión y Aguilar (orgs.) *El milagro mexicano*. México: Ed. Nuestro Tiempo.
- Castel, R. (1997). *Las metamorfosis de la cuestión social*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Centro de Análisis Multidisciplinarios (2016). Reporte de investigación n. 126: El salario mínimo, un crimen contra el pueblo mexicano. México, UNAM.

- Ceceña, J. L. (1970). México en la órbita imperial: las empresas transnacionales. México: Ed. El caballito.
- Cepal (1998). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe – informe 1997. Santiago: Naciones Unidas - Comisión Económica para la América Latina.
- Cintra, M. A. (2015). O financiamento das contas externas brasileiras: 1995-2014. En: Squeff (org.). Dinâmica macrossetorial brasileira. Brasília, IPEA.
- Conasami (2018). Comércio Exterior. México: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, (2017). México: Cámara de Diputados, 2017. Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1_150917.pdf>
- Covarrubias, A. y Bouzas, A. (2014). Empleo y políticas sindicales en la industria automotriz de México. Análisis no 7. México: Friedrich Ebert Stiftung.
- CNI (2013). *Informe conjuntural*. Año 29, n.03.
- CNTE (2013). Análisis y perspectivas de la reforma educativa: memorias y resolutivos. México, CNTE.
- Coggiola, O. (2016), *Impeachment, crise e golpe: o Brasil no palco da tormenta mundial*, 2016. Dirección URL <<https://blogdaboitempo.com.br/2016/05/31/impeachment-crise-e-golpe-o-brasil-no-palco-da-tormenta-mundial/>> [consulta: 15 de febrero de 2017).
- Confederación Nacional de la Industria (2018). Agenda Jurídica da Indústria 2018. Brasília, CNI. Disponible en: <<http://www.portaldaindustria.com.br/publicacoes/2018/4/agenda-juridica-da-industria/#agenda-juridica-da-industria-2018%20>> acceso en 11 de mayo de 2018.
- Contreras, O. (2005). Produciendo televisores para Norteamérica: la reorganización de la industria bajo el TLCAN y sus impactos laborales. En: Alba et ali (coords.). A diez años del TLCAN: 1. Reorganización industrial. México: Colmex.
- Coriat, B. (2000). El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa. México: Siglo XXI, 12ª edición.
- CUT (2010). Greve histórica dos petroleiros completa 15 anos. Recuperado 20 agosto, 2018, de <https://www.cut.org.br/noticias/greve-historica-dos-petroleiros-completa-15-anos-3b60>
- CUT-DIEESE (2014). Terceirização e desenvolvimento: uma conta que não fecha. São Paulo, CUT.
- Cypher, J. y Delgado Wise, R. (2012). México a la deriva: génesis, desempeño y crisis del modelo exportador de fuerza de trabajo. México, UAZ y Ediciones Porrúa, 2012.
- De la Cueva, H. y Aguilar, J. (2014). Realidades y desafíos para la autorreforma del sindicalismo mexicano. Red Eurolatinoamericana de análisis de trabajo y sindicalismo. Disponible en <<http://relats.org/documentos/ORGDeLaCueva.pdf>> acceso en 13 de septiembre de 2018.
- De la Garza Toledo, E. (1993). Reestructuración productiva y respuesta sindical en México. México: UNAM-IEE – UAM-I.
- _____ (2010). México: la polémica acerca de la tasa de afiliación sindical revisada al 2010. Red Eurolatinoamericana de análisis de trabajo y sindicalismo. Disponible en < <http://www.relats.org/documentos/ORGDeLaGarza2.pdf>> acceso en 13 de septiembre de 2018.

- Delgado, R., Chávez, M. y Rodríguez, H. (2016). La innovación y la migración calificada en la encrucijada: reflexiones a partir de la experiencia mexicana. *Revista Interdisciplinar de Mobilidade Humana*, n. 47, p. 153-174, Brasília.
- Delgado, R. y Cypher, J. (2012). *México a la deriva: génesis, desempeño y crisis del modelo exportador de fuerza de trabajo*. México, UAZ/Unesco/Porrúa.
- DIEESE (2016), *Balanço das negociações dos reajustes salariais do 1º semestre de 2016*. N° 81.
- DIEESE (2017). Nota técnica n. 78: A Reforma Trabalhista e os impactos para as relações de trabalho no Brasil. Disponible en: < <https://www.dieese.org.br/notatecnica/2017/notaTec178reformaTrabalhista.html>> acceso en 15 de mayo de 2018.
- Dirceu, José (2011), “O papel do PT e da oposição no Brasil”, en *Interesse Nacional*, São Paulo, n. 14.
- DIEESE (2012). Balanço das greves em 2010-2011. *Estudos e Pesquisas*, n. 63.
- _____ (2012-b). A indústria automobilística no Brasil: Diagnóstico do setor e análise do Novo Regime Automotivo.
- _____ (2008). Balanço das greves em 2008. *Estudos e Pesquisas*, n. 45.
- _____ (2017-b). Política de valorização do salário mínimo: depois de 20 anos, reajuste fica abaixo da inflação. Nota técnica n. 166.
- DIEESE. (2011). A Terceirização na Petrobras – alguns pontos para reflexão. Subseção Dieese FUP.
- DNPM (2018). Anuário Mineral Brasileiro: principais substâncias metálicas. Brasília: DNPM.
- Faria, M. (2019). A triste rotina de um auditor do trabalho na tragédia de Brumadinho. Portal ABET, 08/02/2019. Disponible en: < <http://abet-trabalho.org.br/a-triste-rotina-de-um-auditor-do-trabalho-na-tragedia-de-brumadinho/>>
- Fattorelli, M. L. (2015). O ajuste fiscal alimenta o corrupto sistema da dívida. Dossiê Ajuste Fiscal, Blog Marxismo21. Disponible en: < <http://marxismo21.org/ajuste-fiscal>>
- Feijóo, J. V. (1986). *El capitalismo mexicano en los ochenta: ¿hacia un nuevo modelo de acumulación?* México, Ediciones Era, 1986.
- Fernandes, F. (1976). *A revolução burguesa no Brasil*, Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- _____ (1978). *Fundamentos empíricos da explicação sociológica*. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos.
- Figueiredo, M. et all (2011). Reestruturação produtiva, terceirização e relações de trabalho na indústria petrolífera offshore da Bacia de Campos (RJ). *Rev. Gest. Prod.*, São Carlos, v. 14, n. 1.
- Filgueiras, V. A. y Cavalcante, S. M. (2015). Terceirização: debate conceitual e conjuntura política. *Revista da ABET*, v. 14. n. 01, p. 15-36, enero/junio.
- Filgueiras, L. (2000). *História do Plano Real*. São Paulo: Boitempo.
- Filgueiras, L. y Gonçalves, R. (2007). *A economia política do governo Lula*. Rio de Janeiro, Contraponto.
- Filgueiras et all (2010). Modelo Liberal-Periférico e bloco no poder: política e dinâmica macroeconômica nos governos Lula. En: *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico (2003-2010)*. Rio de Janeiro: Garamond.

- Fiori, J. L. (1990). Sonhos prussianos, crises brasileiras – leitura política de uma industrialização tardia. *Ensaio FEE*, vol. 11, n. 1, pp. 41-61.
- _____, (1997). *In memoriam*. En Mercadante, A. (org.). *O Brasil pós-Real: a política económica em debate*. Campinas, Brasil: Unicamp.
- Flores, P. C. (2017). *A política da política de salário mínimo no Brasil*. (Tesis de Maestría en Ciencia Política). Universidade de São Paulo, Brasil.
- Franco, G. (2005). *O Plano Real e outros ensaios*. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 2005.
- FUNCEX (2012). *Informativo Balança comercial*, n.9, direção URL <http://www.funce.org.br/publicacoes/boletins/pdf/Inf_Janeiro2012.pdf> [consulta: 15 de febrero de 2017].
- Furtado, C. (1983). *El Brasil después del “milagro”*. México, Fondo de Cultura Económica.
- _____. (1987). *La economía latinoamericana: formación histórica y problemas contemporáneos*. 20ª ed. México: Siglo XXI.
- FMI (2014). *Ficha Técnica: El asesoramiento del FMI sobre el mercado laboral*. Fondo Monetario Internacional, 2014. Disponible en <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/pdf/labormarkets.pdf>
- Galvão, A. (1999). *Do coletivo ao setor, do setor à empresa: a trajetória do “novo sindicalismo” metalúrgico nos anos 90*. En Rodrigues, I. J. (org.). *O novo sindicalismo: vinte anos depois*. Petrópolis: Vozes.
- _____. (2008). *Entre o real e o virtual: as reformas sindical e trabalhista no governo Lula*. En Lucena, C. (org.). *Capitalismo, Estado e educação*. Campinas, Atomo e Alínea.
- _____. (2007). *Neoliberalismo e reforma trabalhista no Brasil*. Rio de Janeiro: coedición Revan-Fapesp.
- _____. (2014). *A contribuição do debate sobre a revitalização sindical para a análise do sindicalismo brasileiro*. *Crítica Marxista*, 38, 103-117.
- García Guzmán, M. (2014). *Derecho a la seguridad social*. *Estudios políticos (México)*, (32), 83-113.
- García, A., Mertens, L. y Wilde, R. (1999). *Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores: estudios de caso en México*. Santiago de Chile, CEPAL, 1999. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4652/S9812923_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y> acceso en 12 abril de 2018.
- Geocomunes (2017). *Amenaza neoliberal a los bienes comunes: panorama nacional de megaproyectos mineros*. México: Geocomunes. Disponible en: <http://geocomunes.org/Analisis_PDF/Mineri%CC%81a%20A%20lectura>
- Gilly, A. (1986). *Prólogo*. In: Feijóo, José Valenzuela. *El capitalismo mexicano en los ochenta: ¿hacia un nuevo modelo de acumulación?* México, Ediciones Era.
- Gorz, A. (1982). *Adiós al proletariado: más allá del socialismo*. Barcelona, El Viejo Topo.
- Gonçalves, R. (2014). *Balanço crítico da economia brasileira nos governos do Partido dos Trabalhadores*. *Revista Sociedade Brasileira de Economia Política*, São Paulo, nº 37, p. 7-39.
- González, L. (1973). *El periodo formativo*. En: *Historia mínima de México*. México, Colmex.
- González Casanova, P. (1986). *México ante la crisis mundial*. In: Casanova y Aguilar

- (orgs.). México ante la crisis. México, Siglo XXI.
- González Gómez, M. A. (2009). La política económica neoliberal en México (1982-2006). México, ed. Quinto Sol, 2009.
- González Marín, M. L. (2002). La industrialización en México. México: IEEC-UNAM/Porrúa.
- Gracia, A. (2017). O capital no deserto: a soja, as vacas e o dinheiro no oeste baiano. Tesis de maestría. Universidade Federal da Bahia.
- Guamán, A. y Illueca, H. (2012). El huracán neoliberal: una reforma laboral contra el trabajo. Madrid: Sequitur.
- Guillén, A. (2000). México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo. México, Plaza y Valdés, 2000.
- Guillén Romo, H. (1997). La contrarrevolución neoliberal en México. México, Ediciones Era, 1997.
- Gunder Frank, A. (1970). Capitalismo y subdesarrollo en América Latina. Buenos Aires, Siglo XXI.
- Habermas, J. (1975)
- Hansen, R. D. (1971). La política del desarrollo mexicano. México: Siglo XXI.
- Harvey, D. (2011), *O enigma do capital e as crises do capitalismo*. São Paulo, Boitempo.
- _____ (1996). *Condição pós-moderna*. São Paulo: Edições Loyola, 1996.
- _____ (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito, Editorial IAEN.
- Hernández Navarro, L. (2016). La larga marcha de la CNTE. *El cotidiano*, n. 200, 20-31.
- Huerta, A. (1994). La política neoliberal de estabilización económica en México: límite y alternativas. México, Editorial Diana.
- Iasi, M. (2013).” A rebelião, a cidade e a consciência”, en *Cidades rebeldes: passe livre e as manifestações que tomaram as ruas do Brasil*, São Paulo, Boitempo, Carta Maior.
- _____ (2015), *A adaga dos covardes ou o limite da imbecilidade direitista*, dirección URL <<https://blogdaboitempo.com.br/2015/03/17/a-adaga-dos-covardes-ou-o-limite-da-imbecilidade-direitista/>> [consulta: 20 marzo de 2017]
- _____ (2006). *As metamorfoses da consciência de classe: o PT entre a negação e o consentimento*. São Paulo: Expressão Popular.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2017). Censo Agropecuário 2017: resultados preliminares. Rio de Janeiro: IBGE. Disponible em: <https://censoagro2017.ibge.gov.br/templates/censo_agro/resultadosagro/index.html>
- IBGE (2017), *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios*, Brasil, dirección URL<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pnad_continua/> [consulta: 20 marzo de 2017]
- IBGE (2017). Aspectos das relações de trabalho e sindicalização. Rio de Janeiro, IBGE.
- IBRAM (2018). Relatório anual de atividades: julho de 2017 a junho de 2018. Instituto Brasileiro de Mineração.
- INEGI (2018). Censo económico 2014. Boletín de prensa n. 283, 2015. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_07_5.pdf> acceso en 12 abril 2018.
- INEGI-AMIA (2018). Conociendo la Industria automotriz. Colección estudios sectorial

- y regionales. México: Inegi-Amia.
- Instituto Observatório Social (2011). A terceirização na Petrobras: características do processo de terceirização e iniciativas de representação dos trabalhadores. Instituto Observatório Social. São Paulo.
- Jonna, R. J. y Foster, J. B. (2016). Marx's Theory of Working-Class Precariousness. *Monthly Review*, vol. 67 num. 11, 2016.
- Katz, C. (2016). *Neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, socialismo*, São Paulo, Expressão Popular, Perseu Abramo.
- _____ (2000). Una interpretación contemporánea de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. *Revista Herramienta*, n.13, Buenos Aires.
- _____ (2017). Aciertos y problemas de la superexplotación. La Haine, página de Claudio Katz, 2017. Disponible en < <http://katz.lahaine.org/b2-img/ACIERTOSYPROBLEMASDELASUPEREXPLORACION.pdf>> Acceso en 08 noviembre 2017
- Krein, J. (2004). A reforma trabalhista de FHC: análise de sua efetividade. *Revista do TRT da 15ª região*, n. 24, janeiro/junho, Campinas.
- _____, Santos, A. y Nunes, B. (2012). Textos para discussão: Trabalho no governo Lula: avanços e contradições. Campinas: Instituto de Economia, Unicamp.
- Krein, J. y Dias, H. (2017). Os caminhos do sindicalismo nos anos 2000. *Ciências do Trabalho*, n. 8, agosto de 2017.
- Leitão, M. (2011). *Saga brasileira: a longa luta de um povo por sua moeda*. Rio de Janeiro: Record.
- Lenin, V. (1973). El imperialismo, fase superior del capitalismo. En: *Obras Escogidas*. Moscú, Editora Progreso.
- Lesbaupin, I. (2003). Governo Lula: um balanço do primeiro ano. *Revista Praia Vermelha*, n. 9, pp. 10-33. Rio de Janeiro, UFRJ.
- Ley Federal del Trabajo (2015). Ley Federal del Trabajo: texto vigente. México, Cámara de Diputados. Disponible en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf> acceso en 12 abril de 2018
- Ley no 7.783 (1989). *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*. Brasília, 29.6.1989.
- Leyva, M. (2007). El Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación: del corporativismo a la política como cinismo”. En: Méndez, L. y Leyva, M. A. (coords.). *Reflexiones sobre un sexenio conflictivo*. México: UAM-I/UAM-A/Ediciones Eón.
- Leyva, M. y López, B. (2016). Neoliberalismo y sindicalismo mexicano aletargado. *El Cotidiano*, n. 200, México: Ediciones Eón/U A M-A, pp. 49-59.
- Lóyzaga de la Cueva, O. (2002). *Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales*. México: UAM-A – Porrúa.
- López Salazar, R. (2008). *La industria electrónica y del televisor en México y Tijuana: escalamiento industrial y evolución laboral en la etapa de transición tecnológica*. Tesis de maestría. Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.
- _____ y Curiel, V. A. (2014). El trabajo a domicilio en México. *Revista Alegatos*, vol. 28. n. 88, septiembre/diciembre de 2014.
- Lula da Silva, L. (2002). *Carta ao povo brasileiro*. Portal da Fundação Perseu Abramo.

- Disponível em: <www2.fpa.org.br/portal/modules/news/article.php?storyid=2324>. Acesso em: 15 agosto de 2009.
- Luján, B. (1999). La libertad sindical en el contexto mexicano actual. *El Cotidiano*, n. 93, México: Ediciones Eón/U A M-A, pp. 104-113.
- Marini, R. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México, Ediciones Era, 1973.
- _____ (1996). Proceso y tendencias de la globalización capitalista. In: Marini y Millán (coords.), *La teoría social latinoamericana*, t. IV: Cuestiones contemporáneas, México, UNAM, FCPyS, CELA.
- _____ (2015). La dialéctica del desarrollo capitalista en Brasil. En: Martins, C. E. Ruy Mauro Marini: América Latina, dependencia y globalización. México: Siglo XXI Editores; Buenos Aires: Clacso.
- _____ (1982). Sobre el patrón de reproducción de capital en Chile. México: Cuadernos Cidamo.
- Martins, J. (2017) “Desenvolvimento desigual e combinado do capital em tempo real”, *Boletim Crítica Semanal da Economia*, n. 1323.
- Martins, H. H. (1978). *O Estado e a burocratização do sindicato no Brasil*. São Paulo: Hucitec, 1978.
- Martuscelli, D. (2013). *Crises políticas e capitalismo neoliberal no Brasil*. Tesis (doctorado). Capinas, Unicamp.
- Marx, K. (1972a). *El capital: crítica de la economía política*. Libro I. México, Fondo de Cultura Económico.
- _____ (1972b). *El capital: crítica de la economía política*. Libro II. México, Fondo de Cultura Económico.
- _____ (1972c). *El capital: crítica de la economía política*. Libro III. México, Fondo de Cultura Económico.
- _____ (1980). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*. Tomo II. México: Siglo XXI.
- _____ (1983). *O método da economia política*. En: Fernandes, F. (org.). *Marx/Engels: História*. São Paulo: Ática.
- Medina, G., Ribeiro, G. y Brasil, E. (2015). Participação do capital brasileiro na cadeia produtiva da soja: lições para o futuro do agronegócio nacional. *Revista de economia e agronegócio*, vol. 13, n. 1, 2 e 3.
- Mendez y Berueta, L. (2011). El trabajo minero: accidente, enfermedad y muerte. *El cotidiano*, n. 169, septiembre-octubre, pp. 71-82.
- Menezes, J. y Pinto, G. (2016). A terceirização no Polo Automotivo do Aglomerado Metropolitano de Curitiba. *Revista da ABET*, v. 15, n. 2, pp. 145-164.
- Mészáros, I. (2007). *O desafio e o fardo do tempo histórico*. São Paulo: Boitempo, 2007.
- _____ (2011). *Para além do capital: rumo a uma teoria da transição*. São Paulo, Boitempo.
- Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (2018). *Agropecuária Brasileira em números*. Brasília, 2018. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/politica-agricola/agropecuaria-brasileira-em-numeros>>
- Ministério do Trabalho e Emprego (2004). *Medidas para controle de riscos ocupacionais na indústria de abate e processamento de carnes*. Brasília, MTE.
- Ministério Público do Trabalho (2017). Nota técnica no 5, 17/04/2017. Disponível em:

- <http://portal.mpt.mp.br/wps/portal/portal_mpt/mpt/publicacoes/notas-tecnicas/> acceso en 16 de mayo de 2018.
- Monsiváis, C. (1979). La ofensiva ideológica de la derecha. In: Casanova y Florescano (coord.). México hoy. México, Siglo XXI.
- Morales, J. (2013). Mauila, reestructuración industrial y trabajo. En: Roldán, G. (coord.). La globalización del subdesarrollo en el mundo del trabajo. México: UNAM.
- Morales, J. y Téllez, I. (2016). Minería: acumulación neocolonial por desposesión en México bajo el TLCAN. En: Estay, J. (coord). La economía mundial y América Latina ante la continuidad de la crisis global. México: Buap/Clacso.
- Nascimento, C. y Mendes, S. (2009). A modernização no campo e a tendência de proletarização da agricultura familiar. Um estudo de caso em Canápolis, MG, Brasil. Buenos Aires, XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología.
- Natividad, T. H. (2018). In: El Financiero, Pago por hora es 'letra muerta', pese reforma laboral. 2015. Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pago-por-hora-es-letra-muerta-pese-reforma-laboral> acceso en 17 abril de 2018.
- Netto, J. y Braz, M. (2011). Economía política: uma introdução. São Paulo: Cortez Editora.
- Office for Nacional Statistics (2017). Contracts that not guarantee a minimum number of hours. Disponible en: <<https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/earningsandworkinghours/articles/contractsthatdonotguaranteeaminimumnumberofhours/september2017>> acceso en 17 abril de 2018.
- Oliveira, M. A. (2002). Política trabalhista e relações de trabalho no Brasil: da era Vargas ao governo de FHC. Tesis de Doctorado. Campinas: Unicamp, Instituto de Economía.
- Oreiro, J. L. (2012). Novo-desenvolvimentismo, crescimento econômico e regimes de política macroeconômica. Estudos Avançados, v. 26, n. 75, pp. 29-40.
- Organización Internacional del Trabajo (1996), C177 - Convenio sobre el trabajo a domicilio. Ginebra, 1996. Disponible en: <http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312322> acceso en 18 abril de 2018.
- _____ (1999). Trabajo decente: Memoria del Director General a la 87ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra. Disponible en: <<http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>> acceso en 24 de abril de 2018.
- _____. (2012). Del trabajo precario al trabajo decente: documento final del simposio de los trabajadores sobre políticas y reglamentación para luchar contra el empleo precario. Oficina Internacional del Trabajo, Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV). Ginebra: OIT.
- _____ (1982). C158 - Convenio sobre la terminación de la relación de trabajo. Ginebra. Disponible en: <http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C158> acceso en 11 mayo de 2018.
- _____ (2015). Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: el empleo en plena mutación, 2015. Disponible en < http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_368643.pdf> Acceso en 16 noviembre 2017.
- Ortiz Velásquez, S. (2015). Inversión e industria manufacturera mexicana a 21 años del

- TLCAN. En: Valenzuela Feijóo et ali (coord.). Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina II: México. México: El Barzón.
- Osorio, J. (2017). Sistema mundial, intercambio desigual y renta de la tierra. México: coedición UAM-X – Editorial Itaca.
- _____ (2004). Crítica de la economía vulgar: reproducción del capital y dependencia. México: Editorial Porrúa/UAZ.
- _____ (2009). Explotación redoblada y actualidad de la revolución.
- _____ (2016). Teoría marxista de la dependencia. México, UAM – Ítaca.
- _____ (2017-b). Teoría marxista de la dependencia sin superexplotación: una propuesta de desarme teórico para avanzar. 2017. Texto cedido por el autor.
- Partido dos Trabalhadores (2002). Programa de governo Lula: um brasil para todos. Disponible en: <<http://csbh.fpabramo.org.br/uploads/programagoverno.pdf>> acceso en 14 mayo de 2018.
- Partido dos Trabalhadores (2001), *Resoluções do 12º Encontro Nacional do PT*, dirección URL < <http://novo.fpabramo.org.br/uploads/resolucoes-xii-encontro.pdf>> [consulta 23 de marzo de 2017)
- Pastore, J. (1995). Participação nos lucros ou resultados. Periódico Folha de São Paulo, 10/01/1995. Disponible en: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/1995/1/10/dinheiro/4.html>> acceso em 09 de maio de 2018.
- Pemex (2017). Anuario Estadístico 2017. México: Petróleos Mexicanos.
- Perondi, E. (2011), *Conciliação e precarização: a política trabalhista do governo Lula (2003-2010)*, Florianópolis, Em Debate.
- _____ (2014). A institucionalização da flexibilidade: O Plano Real e as políticas de trabalho no Brasil. Dissertação de mestrado, UFSC, 2014.
- _____ (2018). Brasil: los retos del sindicalismo ante la ofensiva patronal. Hemisferio Izquierdo, n. 20. Montevideo, 12 de abril de 2018.
- Petras, J. (1997). Os fundamentos do neoliberalismo. En: Rampinelli y Ouriques (coord.). No fio da navalha: crítica das reformas neoliberais de FHC. São Paulo: Xamã
- Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (1983). México. Disponible en <http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4805999&fecha=31/05/1983>
- Pinto, G. A. (2013). A organização do trabalho no século XX: taylorismo, fordismo e toyotismo. São Paulo: Expressão Popular.
- _____ (2006). Uma introdução à indústria automotiva no Brasil. In: Antunes, R. (Org.). Riqueza e miséria do trabalho no Brasil. São Paulo: Boitempo Editorial, p. 77-92.
- _____ (2011). A máquina automotiva em suas partes: um estudo das estratégias do capital na indústria de autopeças. São Paulo: Boitempo Editorial.
- _____ (2012). O Toyotismo e a mercantilização do trabalho na indústria automotiva do Brasil. Caderno CRH, 25(66), pp. 535-552.
- Pinto, G. A. y Kemmelmeier, C. S. (2011). Estado, capital e trabalho: a flexibilização do direito do trabalho no Brasil na década de 90. Revista Mediações (UEL), v. 16, p. 107-123, 2011.
- Prado Jr, C. (1971). História econômica do Brasil. 14ª ed. São Paulo: Brasiliense.
- Proméxico (2014). Diagnóstico sectorial indústria electrónica. México: Proméxico – Unidad de inteligencia de negocios.

- Queiroz, A. A. (2005). Super-simples e o mundo do trabalho. DIAP. Disponible en: <<http://www.diap.org.br/index.php/noticias/artigos/5544-supersimples-e-o-mundo-do-trabalho>> acceso en 15 de mayo de 2018.
- Quiroz, J. O. (2004). Veinte años de desarticulación obrera. *El Cotidiano*, vol. 20, n. 126. México: Ediciones Eón/U A M-A, pp. 66-175.
- Ramalho, J. R. (1997). Precarização do trabalho e impasses da organização coletiva no Brasil. In: Antunes, R. (org.). *Neoliberalismo, trabalho e sindicatos*. São Paulo: Boitempo.
- Ramírez, B. P. (2004). Alcances y dilemas del actual sistema de pensiones del IMSS. En Brugada, C. (coord.). *Sistema de pensiones en México: presente y futuro*. Cuadernos Legislativos, grupo parlamentario del PRD.
- Repórter Brasil (2013). *Moendo gente: a situação do trabalho nos frigoríficos*. São Paulo: Repórter Brasl.
- Reyes, M. (2011). Los salarios en México. *Análisis Político*. Fundación Friedrich Ebert, Noviembre de 2011.
- Ribeiro, C. D. (2015). *Processo de trabalho e processo de valorização: extração de mais-valia em Congonhas – MG*. Tesis de maestría em Trabajo Social. Universidade Federal de Juiz de Fora.
- Ríos Vera, J. (2017). México, paradigma superior del Estado Dependiente. *Portal Rebelión*, 25/02/2017. Disponible en: <<http://rebellion.org/docs/223587.pdf>>
- Robles, R. y Folladori, G. (2019). Una revisión histórica de la automatización de la minería en México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 197 (50), abril-junio 2019, pp. 157-180.
- Rodrigues, J. A. (1979). *Sindicato e desenvolvimento no Brasil*. São Paulo: Símbolo.
- Rodrigues, I. J. (1999). *O novo sindicalismo: vinte anos depois*. Petrópolis: Vozes.
- _____ (2015). *Trabalhadores e sindicalismo no Brasil: para onde foram os sindicatos*. *Cadernos CRH*, v. 28, n. 75, pp. 479-491.
- Rubio, J. (2017). Sindicalización y precariedad laboral en México. *Región y sociedad*, año xxix(68), 37-75.
- Ruschel, M. (2017). *O adoecimento dos trabalhadores de frigoríficos de frango*. Tesis de maestría. Toledo: Universidade Estadual do Oeste do Paraná.
- Saad Filho, A. y Morais, L. (2018). *Neoliberalismo versus democracia*. São Paulo, Boitempo.
- Sader, E. (2013). *A construção da hegemonia pós-neoliberal*. En: Sader, E. (org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*, São Paulo, Boitempo, Rio de Janeiro, Flacso Brasil.
- Sáenz Soto, J. (2011). *Subcontratación y responsabilidad solidaria en Pemex refinación*. Tesis de maestría en derecho. Universidad Veracruzana.
- Salama, P. y Valier, J. (1992). *La economía gangrenada: ensayo sobre la hiperinflación*. México, Siglo XXI, 1992.
- Sallum Jr., B. (2000). O Brasil sob Cardoso: neoliberalismo e desenvolvimentismo. *Tempo Social*; vol. 11 (2), pp. 23-47.
- Sánchez-Castañeda, A. (2014). La legislación laboral mexicana: ¿flexibilidad del legislador y seguridad del juzgador? *Revista Relaciones Laborales y Derecho del Empleo*, vol. 2 n. 3, julio-septiembre de 2014, México.
- Sánchez Salazar, M. (2016). Estructura y organización territorial de la minería. En:

- Moncada y López (coord.). Geografía de México: Una reflexión espacial contemporánea. México: UNAM: Instituto de Geografía.
- Santana, M. A., (1999). In: Rodrigues, I. J. (org). O novo sindicalismo: vinte anos depois. Petrópolis: Vozes.
- Saxe-Fernández, J. (2016). La compraventa de México: una interpretación histórica y estratégica de las relaciones México-Estados Unidos. México, Unam-Ceich, 2016.
- Schwab, K. (2013). La cuarta revolución industrial. World Economic Forum/Debate.
- Secretaría de Energía (2018). Indicadores de exploración y extracción de hidrocarburos: septiembre de 2018. México: Secretaría de Energía.
- Secretaria de Hacienda y Crédito Público (1983). México y el FMI: la Carta de Intención. México: SHCP.
- Secretaria del Trabajo y Previsión Social (2016). Destaca paz laboral Alfonso Navarrete Prida en la OIT. Ginebra. Recuperado de <https://www.gob.mx/stps/prensa/destaca-paz-laboral-alfonso-navarrete-prida-en-la-oit>
- Sicsú, J., De Paula, F. y Michel, R. (2007). Por que novo-desenvolvimentismo?. *Economía Política*, vol. 27, n. 4, pp. 507-524.
- Silva, E. (2005). A reforma da Justiça do Trabalho. Disponible em: <www.anamatra.org.br/opiniaio/artigos/ler_artigos.cfm?cod_conteudo=5411&descricao=artigos>.
- Silva, E. F. (2009). Salário mínimo: a desindexação entre a norma, o fato e o valor. (Tesis de Maestría em Ciências Políticas). Instituto de Pesquisa Universitária do Rio de Janeiro, Centro de Formação, Treinamento e Aperfeiçoamento da Câmara dos Deputados, Rio de Janeiro.
- Silva Herzog, J. (1976). La lucha de México por su petróleo. *Revista Problemas del Desarrollo*, nº 27, año VII.
- Singer, A. (2015), “Cutucando onças com varas curtas: o ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff (2011-2014)”, São Paulo, *Novos Estudos Cebrap*, n. 102.
- Sotelo, A. (2015). El precariado: ¿nueva clase social? México: UNAM, Porrúa; Buenos Aires, FISYP.
- _____ (2012). Los rumbos del trabajo: superexplotación y precariedad social en el siglo XXI. México, UNAM, Porrúa, 2012.
- _____ (2014). México (re)cargado: Dependencia, neoliberalismo y crisis. Ed. Unam y Editorial Itaca.
- _____ (2016). México (des)cargado: del Mexico’s moment al Mexico’s disaster. México: UNAM/Itaca.
- _____ (2017). México desahuciado: dependencia, régimen político y luchas populares. Buenos Aires, Clacso/Fisyp.
- _____ (2019). Subimperialismo e dependência na América Latina: o pensamento de Ruy Mauro Marini. São Paulo: Outras Expressões.
- _____ (2019-b). Estados Unidos en un mundo en crisis: geopolítica de la precariedad y la superexplotación del trabajo. Barcelona: Anthropos, México: Unam.
- _____ (2000). La reestructuración del trabajo y el capital em América Latina. En: Marini, R. M. y Millán, M. La teoría social latinoamericana: cuestiones contemporáneas, tomo IV, 2ª ed. México: El Caballito-UNAM.
- Souen, J. A. (2013). A política do salário mínimo no governo Lula. (Tesis de Maestría).

- Universidade Estadual de Campinas, Campinas.
- Standing, G. (2014). *O precariado: nova classe perigosa*. Belo Horizonte: Autêntica Editora.
- _____. (2014-b). Por qué el precariado no es un “concepto espurio”. *Revista Sociología del Trabajo*, n. 82. Madrid: Siglo XXI.
- Stolowicz, B. (2016). *El misterio del posneoliberalismo*. Vol. 1 y 2. Colombia: ILSA, Espacio Crítico Ediciones.
- Tavares, M. C. (1997). A economia política do Real. In: Mercadante, Aloízio (org.). *O Brasil pós-Real: a política econômica em debate*. Campinas: Unicamp.
- Teixeira, G. (2013). Os indícios do agravamento da concentração da terra no Brasil no período recente. En: Stédille (coord.). *A questão agrária no Brasil: o debate na década de 2000*. São Paulo: Expressão Popular.
- Tello, C. (2010). Notas sobre el Desarrollo Estabilizador. *Economía Informa*, n. 364, julio-septiembre, pp. 66-71.
- Treviño, L. y De la Luz, G. (2017). Veinte años del sistema de capitalización de cuentas individuales y sus promesas de pensiones. *El Cotidiano*, n. 204, pp. 59-73.
- Tribunal Superior do Trabalho (2017). Documento de considerações jurídicas sobre o PLC 38/2017. Disponible en: <https://www.anamatra.org.br/imprensa/noticias/25342-reforma-trabalhista-ministros-do-tst-apontam-mais-de-50-lesoes-a-direitos-na-proposta>: acceso en 15 de mayo de 2018.
- Tumolo, P. S. (2013). *Da contestação à conformação: a formação sindical da CUT e a reestruturação capitalista*. Florianópolis: Em Debate.
- Ulloa Padilla, O. (2017). Reforma de pensiones en México: diseño, promesas y evidencias. *El Cotidiano*, n. 204, pp. 7-28.
- Uribe, M. (2013). Trabajo, riesgo y percepciones en el trabajo petrolero. *El Cotidiano*, n. 182, pp. 87-94.
- Valenzuela Feijóo, J. (1986). *El capitalismo mexicano en los ochenta: ¿hacia un nuevo modelo de acumulación?* México, Ediciones Era, 1986.
- Via Campesina Brasil (2005). *A natureza do agronegócio no Brasil*. Brasília, DF.
- Wallerstein, I. (1998). *El moderno sistema mundial vol. 3*. México: Siglo XXI.
- Zarazúa Vilchis, J. (2014). Las inconsistencias de la reforma laboral en materia de capacitación: Artículo 153-A. *Revista Gestión y Estrategia*, n. 45, enero/junio 2014.