

## Sumario

---

### **Balance laboral de dos sexenios: México y Brasil**

Política económica y trabajo en el gobierno de Fox <i>Etelberto Ortiz</i>	5
Economía brasileira hoje e o governo Lula <i>Marcio Pochmann</i>	27
Los límites de la reestructuración productiva en México <i>Enrique de la Garza Toledo</i>	49
Estrategias de las macroempresas y la maquila grande de exportación en el sexenio de Fox <i>Marcela Hernández Romo</i>	81
Reestructuración productiva y trabajo en Brasil <i>Marcia de Paula Leite</i>	113
Empleo y trabajo en México, 2001-2006. Un balance inicial <i>Carlos Salas</i>	137
Mercado de trabajo: ¿Qué hay de nuevo en Brasil? <i>Marcio Pochmann, Carlos Salas y Marcia de Paula Leite</i>	161
El sindicalismo mexicano en el gobierno de Fox (corporativismo, democracia y sindicatos) <i>Marco A. Leyva y Javier Rodríguez Lagunas</i>	181
O sindicalismo brasileiro na encruzilhada: desafios e mudanças recentes <i>Ángela María Carneiro Araujo</i>	217

Patrocinadores



Revista **Trabajo**, publicación semestral de **Centro de Análisis del Trabajo, A.C.**  
con Certificado de Licitud del título No. 6836; Certificado de Licitud de  
Contenido No. 7334; ISSN: 1405-1311

Producción editorial: Plaza y Valdéz, S.A. de C.V.

Este número se acabó de imprimir en Junio de 2007  
Tiraje: 1 000 ejemplares

**Domicilio de la Revista:** Enrique de la Garza Toledo, Posgrado  
en Estudios Sociales, UAM-I, Apdo. Postal 55-536, 09340,  
México, D.F., Tel. (52-55) 5804-4794  
e-mail: [egt@xanum.uam.mx](mailto:egt@xanum.uam.mx)

Se permite la reproducción total o parcial de los artículos de este número  
mientras se cite la fuente y se envíe una copia a la revista.  
consultas en línea en <http://www.oit.org.mx>



**Balance laboral de dos sexenios:  
México y Brasil**





# POLÍTICA ECONÓMICA Y TRABAJO EN EL GOBIERNO DE FOX

*Etelberto Ortiz Cruz*

## **Resumen**

*El artículo expone de manera sucinta la forma en que operó el modelo básico de política económica durante el sexenio de Fox. En lo esencial estuvo dentro del encuadre de las políticas de cambio estructural iniciadas desde 1983, mismas que han establecido la orientación de todo el modelo económico. En el artículo se muestra el impacto real que han alcanzado esas políticas, contrastando los resultados de 1988 a 2004 con aquellos que le corresponden desde 1950. Se encuentra que bajo el modelo de política en ejercicio no se ha logrado el crecimiento de la productividad, del producto ni del empleo. La pérdida en condiciones competitivas es patente. Tampoco se ha logrado un encuadre macroeconómico sano ni consistente, debido en buena medida a la manera en que la política monetaria ha distorsionado la economía con tal de sostener una baja tasa de inflación. Se considera que estos resultados también son atribuibles al hecho de que se ha entrado en un proceso perverso para sostener el modelo: Se ofrece a las empresas una vía de sobrevivencia dado su bajo perfil de productividad y competitividad, y es que siempre existe la posibilidad de que bajas tasas salariales permitan la rentabilidad de las empresas a pesar de que su perfil empresarial es muy bajo.*

## **Abstract**

*Dominant policies in Mexico, during the last 20 years have been entirely subsumed to the view operant since the early 80's, that the country should*

**Trabajo, Año 3, No. 4, enero-Junio del 2007**

*face an essential reorientation through a set of policies for structural change. Fox's policies were indeed just the last part of that. A proper assessment of those policies then demand to put it in the right context, namely, the policies for structural change that have directed the economy for nearly 23 years. The papers then, assess the actual performance and changes produced in Mexico during this period in order to highlight the actual impact on labor conditions. The paper finds that the very source of much of the recent difficulties and limitations in the Mexican economy, arise from the fact that it has been unable to foster productivity growth. This indeed can explain the loss in competitive capabilities and productive employment. The presumable macroeconomic success is shown to be fictitious or misleading about the actual performance of the Mexican economy. It is shown that there is a perverse effect from restrictive policies on wages, and it is that it has given the possibility to Mexican firms to avoid the need to encourage productivity growth. This in turn is a good explanation of the long lasting recessive drive of the Mexican economy.*

## **Résumé**

*Cette sujet réponde a les questions suivant: ¿Quelle sont les principal déterminant de la politique économique aux Mexique?, et ¿quelle son les formes particulières de la gestion de Mr Fox?. Il suscrit l'idée que sont les politiques de change structurelle établis aux Mexique au débute des années 80s les principaux déterminants de son orientations et aussi bien le principal critère pour son évaluation. Donc l'article avance in évaluation compréhensive du principal résultat des la approximation total de le politique économique. A savoir: Il nia an accroissement de la productivité du travaille telle qui est suffisant pour amélioré la compétitivité et les résultat d'une commerce international accroissent. La fiction d'une macroéconomie équilibrée est en évidence par la très pauvre croissance de des investissements, l'occupation et la rente. La évidence est que la principal forme d'ajustement est la restriction salariais et des nombreuse formes d'occupation en condition de précarité, même qui serve a une forme perverse de pénalisation aux la productivité et à la croissance.*

## *¿Por qué el Trabajo como Variable de Ajuste?*

El trabajo y sus condiciones, particularmente la tasa de salario, se encuentran en el corazón de las políticas de ajuste estructural y de estabilización.

Esto se puede percibir tanto en la forma en que se expresan los modelos macroeconómicos convencionales de corto plazo, como aquellos en los que las preocupaciones del desarrollo de largo plazo no pueden omitir que el determinante del éxito en generar mejores condiciones de vida es el desarrollo pleno del potencial productivo y creador del trabajo. Productividad, salarios y crecimiento están entonces en el centro de las preocupaciones del desarrollo, pero también, a el corto plazo, en el manejo de la estabilización.

Esta impresión se puede obtener en una lectura directa sobre cualquiera de los enfoques dominantes en macroeconomía en los últimos sesenta años. También lo es de la literatura sobre desarrollo. Lo cierto es que están presentes en el discurso actual de política económica, particularmente alrededor de dos temas centrales de política económica:

- Las reformas estructurales.
- Las políticas de estabilización, particularmente el combate a la inflación.

De manera más general, esta perspectiva constituye un punto de vista desde el cual es posible hacer una revisión crítica de uno de los aspectos esenciales de la gestión de Vicente Fox. La visión que utilizaremos en este ensayo forma sus hipótesis desde la manera en que parece ser que se ha plantado la visión dominante. Tomamos como punto de partida sus hipótesis, a saber:

- La economía mexicana a principio de los años ochenta entró en crisis debido a su incapacidad de lograr una inserción exitosa en la economía internacional. Esto, se reconoce, se debía mayormente al estrangulamiento que produjeron las políticas de proteccionismo industrial del periodo denominado de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI).
- El propósito esencial de las políticas de cambio estructural impuestas a partir de 1983 apuntaron a crear capacidades competitivas fundadas en el desarrollo productivo y tecnológico. Productividad y competitividad se convierten en el paradigma del nuevo modelo. Éste habría de probar su efectividad en la medida en que el nuevo sector industrial fuera capaz de alcanzar una nueva inserción en el comercio mundial de manufacturas.
- La nueva industria que surgiría del proceso de cambio estructural generaría un efecto de arrastre (*spillovers*) sobre el resto de la economía, en un proceso de relevamiento de productividad y salarios en crecimiento.

- Los cambios esenciales no eran de política coyuntural, sino en un arreglo institucional acorde al desarrollo del potencial productivo. El cambio estructural entonces se tendría que proyectar sobre todos los ámbitos de la organización económica, particularmente aquellos que incidieran de manera directa sobre la productividad del trabajo.

La agenda de política que en realidad ha conducido el gobierno de Fox se puede encuadrar alrededor de estas hipótesis. No es que sean particulares a él, sino que en realidad establecieron sus referentes básicos. La agenda, por políticas de cambio estructural, se idealizó por algunos de los líderes intelectuales desde el lado ortodoxo, por ejemplo en el siguiente planteamiento de Ann Krueger (1995) (ver cuadro 1).

**Cuadro 1. Comparación entre el modelo ISI y el modelo de arrastre por las exportaciones de acuerdo a Ann Krueger**

<i>Modelo: ISI</i>	<i>Arrastrado por las exportaciones</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio exterior regulado por licencias.</li> <li>• Sobrevaluación de la tasa de cambio.</li> <li>• Prohibición y restricciones directas a las importaciones.</li> <li>• La rentabilidad del mercado interno conduce a demandar productos de importación</li> <li>• Si bien la ISI pretendía reducir la dependencia de los mercados externos, de hecho aumentó la dependencia de insumos importados.</li> <li>• Fácil de iniciar, pero a través del tiempo se vuelve crecientemente más difícil de operar.</li> <li>• Reducida tasa de ahorro debido a sectores financieros “reprimidos”.</li> <li>• Bajas tasas de crecimiento del PIB. de la productividad.</li> <li>• Bajas tasas de crecimiento del PIB.</li> <li>• Economías inestables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso inmediato a importaciones de insumos intermedios y de capital.</li> <li>• Tasa de cambio “realista”.</li> <li>• Incentivos aplican por igual a todos los productores. No subsidios.</li> <li>• Ganancias del crecimiento exportador y precios son conducidos por las ventajas competitivas.</li> <li>• Crecimiento arrastrado por las exportaciones reduce la dependencia de los ingresos de exportación a medida que la economía crece la economía crece más rápido y se hace más flexible.</li> <li>• Difícil de lanzar pero a través del tiempo más fácil de operar.</li> <li>• Liberalización de los mercados financieros para incrementar la tasa de ahorro.</li> <li>• Tasas de productividad en crecimiento.</li> <li>• Altas tasas de crecimiento del PIB.</li> <li>• Creciente estabilidad.</li> </ul>

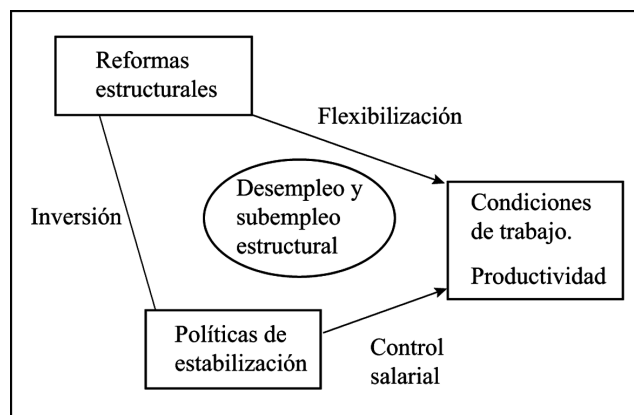


La apuesta por un nuevo modelo productivo-comercial se proyectaría sobre el comportamiento macroeconómico en mayor estabilidad y crecimiento. El resultado entonces dependerá, de manera crítica, en que se logren tres resultados:

- Creación de núcleos industriales con alto nivel de desempeño productivo y competitivo.
- Que los impactos se irradiaran al resto de la economía.
- Que los empleos que se destruyeran al principio se pudieran recuperar en la fase avanzada.

Cambio estructural y políticas de estabilización se pretende que generaran una relación virtuosa que debiera permitir alcanzar el gran potencial del nuevo modelo.

Sin embargo, la hipótesis central de este documento es que en realidad la interacción de las reformas estructurales realizadas y las políticas de estabilización que se han sostenido, han conducido a un resultado que de hecho es el opuesto al buscado. De manera simple nuestro argumento se construye en el siguiente gráfico:



El primal del grafo lo constituyen las políticas establecidas y las condiciones y resultados objetivos del proceso de trabajo. Si las hipótesis del modelo ortodoxo fueran correctas, entonces el proceso debiera haber desembocado en productividad creciente del trabajo y en un proceso de arrastre exitoso, por tanto, en altas tasas de crecimiento. El grafo también muestra

una hipótesis alternativa, y es que el proceso ha desembocado en bajo crecimiento de la productividad, deterioro de las condiciones de trabajo y en agravar el desempleo estructural. Estos resultados de hecho se han agravado durante la gestión de Fox, sin que éste haya podido enfrentar ninguna de las causas esenciales de dichos comportamientos.

Para poder discutir esta hipótesis es necesario, en primer lugar, analizar el resultado más importante de las políticas de cambio estructural, y es justamente hacer una evaluación de la forma en que se ha transformado el sector productivo. Enseguida, es necesario mostrar la forma en que operan las políticas de estabilización, inhibiendo algunos de los efectos de mayor importancia para el proyecto “modernizador”. De esta manera, al final podremos establecer el impacto de las políticas (en ejercicio durante la gestión de Fox) sobre el trabajo.

## **La experiencia mexicana del cambio estructural**

El paquete de reformas estructurales aplicadas en México ha sido uno de los más completos y profundos de cuantos se han experimentado. Abarca todos los órdenes: comercial, productivo, financiero, de privatización, reforma sobre la propiedad de la tierra, reformas institucionales de lo más diverso, etcétera. El proceso se extiende de 1983 hasta 1992. No es el propósito de este ensayo revisar el amplio expediente de las reformas aplicadas. Lo cierto es que se buscó una aproximación comprehensiva. Ahora se suele argumentar que faltan dos elementos sobre aquellas reformas: Terminar la privatización de todas las empresas públicas, particularmente las de Pemex y CFE, y la reforma laboral.

Es significativo observar la manera en que se construye el argumento. Se dice que el país no puede crecer más rápido, debido a que no se completaron las reformas con esos dos elementos, mismos que a mediados de los noventa nadie consideró como esenciales. Es como si la visión fuera que el país se encuentra en una situación igual o equivalente a la imperante a principio de los ochentas, como si nada hubiera ocurrido en el interin.

La visión que se proyecta en este trabajo es que hay un grave error en esta manera de ver las cosas. Es como si el diagnóstico esencial sobre el comportamiento estructural de la economía fuera el mismo que el imperante en 1982. El error consiste en ignorar el enorme impacto que han tenido las políticas de cambio estructural que se adoptaron desde entonces. Esos impactos son de particular relevancia por lo que muestran sobre el sector laboral. Al efecto, es necesario observar los impactos diferenciados que se

encuentran en el desempeño productivo, la forma en que éstos se asocian al crecimiento y los cambios que se observan en los coeficientes de eslabonamiento productivo en el sector manufacturero. Esto nos permitirá cuestionar de manera directa la naturaleza de lo que se viene presentando como el “éxito del modelo exportador”.

En primer lugar, se encuentra que el desempeño productivo de los nuevos sectores líderes exportadores se ha bifurcado del resto de la economía. Este comportamiento fue particularmente agudo en la primera fase del proceso, entre 1988 y 1994. Después de la crisis de 1995, el desempeño productivo entre los sectores industriales se ha hecho más homogéneo pero también más lento.

La transición evidentemente está entre 1983 y 1987. El arranque del nuevo modelo se observa con toda su fuerza entre 1988 y 1994. Después de la crisis de 1995 se observan altas tasas de expansión en los sectores orientados al mercado doméstico. Visto en su conjunto, de 1988 a 2004 la diferencia entre los sectores líderes exportadores y no exportadores se elimina y los vemos creciendo casi a la misma tasa. Sin embargo, lo más importante es que se observa que la tasa de crecimiento de la productividad bajo el

**Cuadro 2. Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo para diversos sectores de la economía. 1950 a 2004**

<i>Periodo variable</i>	<i>Tasas de crecimiento promedio de la productividad del trabajo</i>						
	<i>1950-1967</i>	<i>1970-1982</i>	<i>1983-1987</i>	<i>1988-1999</i>	<i>1995-2000</i>	<i>2000-2004</i>	<i>1988-2004</i>
Total	2.11	2.28	0.08	1.22	2.18	1.42	1.28
Primario	2.12	1.47	0.55	1.5	1.46	1.94	1.75
Industrial	2.09	2.92	1.1	2.99	1.7	4.25	2.75
Industrial no líder	1.9	2.18	1.6	3.42	2.05	6.24	3.72
No comerciables	2.11	1.97	-0.22	0.66	2.25	1.78	1.0
Industrias líderes	3.5	3.71	0.59	2.71	1.69	3.02	2.19
Basadas en recursos naturales	Nd	3.24	-0.38	3.72	2.75	2.98	3.05
Inser. maquiladora	Nd	2.82	2.55	4.37	4.89	1.91	3.2
Escala pequeña-química especializada	Nd	5.11	0.77	2.18	4.56	2.05	3.17
Econ Escala-téc. propia	Nd	5.37	1.2	1.18	0.69	1.13	1.24
Mano de obra barata	Nd	2.51	0.4	2.26	-1.31	3.12	0.81

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Nacionales 1950-67, El Banco de México. 1970 a 2004, INEGI.

**Cuadro 3. Tasas de Crecimiento Promedio del PIB, 1950-2004**

<i>Periodo Variable</i>	<i>PIB</i>				
	1950 1960	1960 1970	1970 1982	1983 1987	1988 2004
Total	5.64	6.47	6.64	-0.7	1.56
Primario	4.14	2.95	3.45	1.4	2.98
Industrial	6.36	8.3	6.25	0.28	-0.29
Ind. líderes	6.78	8.53	7.05	-0.03	-0.73
Ind.-no líderes	5.82	8.07	5.5	1.3	0.3
Servicios					
No comerciales	5.81	6.66	7.49	-0.03	2.48

Fuente: Elaboradas a partir de Cuentas Nacionales 1950-1967, El Banco de México. Serie de Cuentas Nacionales de 1960 a 1985, INEGI y 1970-2004; Series de Cuentas Nacionales de INEGI.

nuevo modelo de crecimiento arrastrado por la exportaciones es sustancialmente más reducido que bajo el viejo modelo de ISI.

Este bajo desempeño de la productividad, claramente está asociado al reducido crecimiento del valor agregado realizado en la economía, según se puede observar en el cuadro 3.

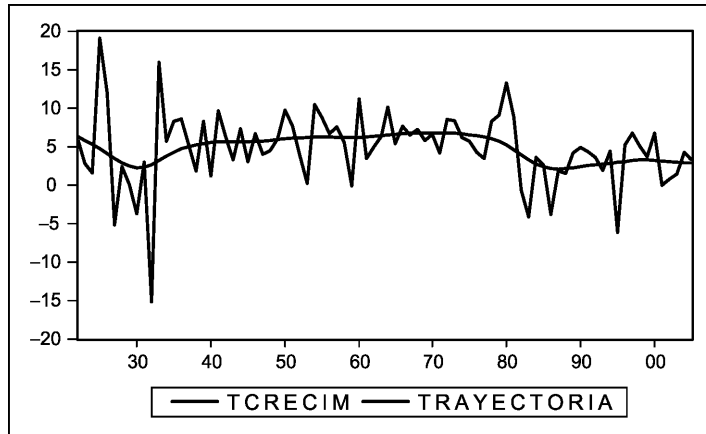
Al igual que en la productividad, las tasas de crecimiento del producto se igualan entre los sectores líderes exportadores y el resto de los sectores orientados al mercado interno. Para el sector industrial significa de hecho una contracción en términos reales. Asimismo, encontramos un desempeño menor que la mitad del que se observara bajo el modelo anterior. En el largo plazo, con una serie de tasas de crecimiento de 1922 a 2005, se puede considerar el comportamiento estructural del ciclo largo en las gráficas 1 y 2, una sobre la tasa de crecimiento del PIB y otra sobre la productividad.

El comportamiento estructural del crecimiento bajo el nuevo modelo claramente es más reducido que bajo el modelo anterior. El de la productividad confirma esta impresión.

No se puede omitir que todo esto ocurre con una impresionante expansión del sector exportador manufacturero, indudablemente exitosa si se observa por el volumen total de actividad que proyecta. No así por el valor agregado realizado, según se puede observar en la gráfica 3.

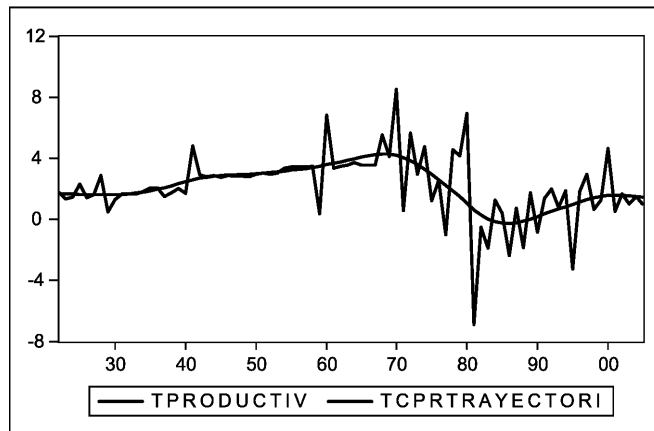
La línea de valor agregado en los casos de modelos exitosos de crecimiento arrastrado por las exportaciones suele crecer bien por arriba del monto de las exportaciones, del sector. El quiebre en 1994 muestra la forma esencial del modelo implementado, mayormente vinculado al sector maquilador.

**Gráfica 1. Tasas de crecimiento del PIB, 1922 a 2005**



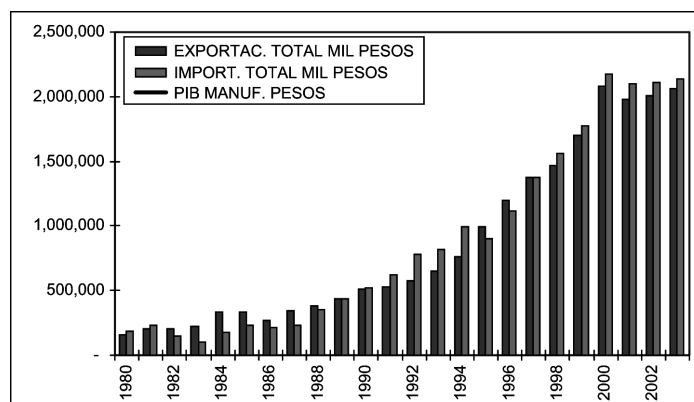
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Nacionales Históricas, El Banco de México y las Cuentas Nacionales 1970-2005, INEGI.

**Gráfica 2. Tasas de crecimiento de la productividad del trabajo, 1922 a 2005**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Nacionales Históricas, El Banco de México y las Cuentas Nacionales 1970-2005, INEGI.

**Gráfica 3. Exportaciones e importaciones brutas y valor agregado manufacturero, 1970 a 2003**



Fuente: Cuentas Nacionales 1970-2005, INEGI. y Balanza de Pagos, 1970 – 2005, El Banco de México.

La consecuencia de estos comportamientos es el muy bajo nivel de crecimiento del producto y la productividad. La transformación de la trama productiva se hace evidente en la forma en que los eslabonamientos productivos se redujeron con el nuevo modelo.<sup>1</sup> De mayor importancia para la economía en su conjunto y para la sociedad es el hecho de que el sector productivo se ha bifurcado entre los sectores insertos a la economía mundial a través del modelo maquilero, *versus* el resto de la economía en otro entramado productivo.

### **Políticas de estabilización. Predominio de la política monetaria**

Hoy en día vivimos bajo el dominio de una visión, en cuanto a políticas de estabilización, a saber: Se considera que es preferible que la política se sujete a reglas claras y que sean resultado de consensos públicos, en oposición al manejo discrecional (que se entendería como arbitrario) de los instrumentos de política. Esta idea, que bien pudiera parecer aceptable de manera general, se ha interpretado de la siguiente manera: Las reglas deben expresar respeto a una suerte de principio general de mínima intrusión de

<sup>1</sup> Evidencia de la reducción de los eslabonamientos productivos se encuentra en Ortiz (2004).

las decisiones de política económica en el ámbito privado. El principio general se expresa entonces en dos o tres “consejos” que se vuelven los “fundamentales” en la política macroeconómica:

- Inflación mínima o cero.
- Déficit público mínimo o cero.
- Plena libertad al flujo irrestricto de capitales.
- Plena flexibilidad a los ajustes del mercado.

Pero hay que tener cuidado. Éstos no son sino principios generales. No dicen cómo se transforma en acciones, es decir instrumentos de política económica efectiva. Esto es algo que requiere una especie de traducción, y como sabemos, las “traducciones” bien se pueden convertir en “traiciones”.

El déficit público es un ejemplo, ya que por lo menos tenemos cuatro diferentes definiciones de déficit público: directo, operacional, económico y financiero. El problema está en el lugar que se le da a una serie de compromisos financieros que ha adquirido el gobierno y que no caben dentro del concepto de “consumo público”. Algunos se podrían ubicar de manera simple como servicio de la deuda, pero hay otros que se derivan de acciones públicas que significan el convertir déficits privados en deuda pública. Algunos pueden provenir de proporcionar subsidios directos o indirectos. Otros del rescate de empresas, bancos o sistemas de servicios públicos. Otros más simplemente de absorber la deuda y su servicio por los déficits en cuenta corriente. Como se observa, no es evidente cuál concepto de déficit se debiera utilizar. En el caso de México se ha tomado como referencia el déficit operacional, del cual se espera obtener un excedente del ahorro público que sirva para atender la inversión pública y el déficit directo o el económico una vez que se está atendiendo además el servicio de la deuda pública interna y externa.

La idea de proporcionar flexibilidad plena al movimiento de capitales tampoco es simple en una economía muy abierta, como es la mexicana. Significa que no se reduce a aceptar la tasa de interés internacional. En una economía con un alto nivel de requerimientos de financiamiento externo, determinados por el servicio de la deuda externa, pública y privada, tanto amortizaciones como pago de intereses, sin omitir cubrir el déficit en cuenta corriente, los requerimientos de ahorro externo en realidad son extraordinarios. Cada año están alrededor de 60 a 65 mil millones de dólares, aproximadamente el 10 % del PIB. Una alta tasa de interés no es suficiente. Ciertamente se atraen capitales de corto plazo, pero el flujo neto de capital<sup>2</sup>

en los últimos 15 años ha sido negativo, con excepción de dos años. En consecuencia, la autoridad monetaria considera que está obligada a ofrecer un premio extraordinario por el ahorro externo, que es necesario para servir la cuenta de capitales y corriente.

Esto se asocia a un hecho que me parece ha predominado en el comportamiento macroeconómico de México, y es que las entradas de ahorro externo desplazan el ahorro interno, en lugar de operar como verdaderas adiciones al ahorro total. Esto se debe a que la tasa de inversión agregada no se ve incrementada con la entrada de capital total. Esto bien se puede deber a que las altas tasas de interés y la escasez de crédito han generado un severo efecto depresivo sobre la tasa de inversión. La encuesta sobre financiamiento a la inversión muestra que tan sólo las empresas grandes y las AAA están en capacidad de acudir al mercado financiero y obtener financiamiento en buenos términos. El resto, tiene que generar recursos propios para financiar su inversión directa y pagar altas tasas de interés por utilizar líneas de crédito circulante.

Esta situación en buena medida se debe a la crisis financiera de 1995. Ésta es importante observarla como un resultado directo del proceso de liberalización financiera iniciado en 1978 y acelerado de 1989 a 1992, y culminado con la privatización del sector bancario. Hay que recordar que esa reforma se hizo al tenor de resolver los problemas estructurales de un sector bancario que entonces se definió como “reprimido”, porque no estaba en capacidad de fijar tasas de interés y tenía que responder a límites y direcciones “cajones” de crédito. La reforma se propuso “liberalizar al sector financiero”, particularmente con la idea de crear un sólido mercado de capitales. Suponiendo que aceptáramos este último propósito de la reforma, el resultado real se tiene que observar en el comportamiento del mercado de crédito y en el financiamiento. La siguiente gráfica muestra el resultado de la “liberalización”, en oposición al periodo previo de “represión”.

El crédito emitido pasó de cerca de 60% del PIB en 1989 a 18% en 2004. En el ínterin, el financiamiento obtenido a través de los mercados secundarios no aumentó ni pasó del 2 % del PIB. La brecha que se puede observar, se ha llenado con financiamiento externo, que ya alcanza hasta el 10 % del PIB. Esta impresión también se puede aproximar desde la encuesta de financiamiento que realiza el Banco de México.

<sup>2</sup> Es la suma de endeudamiento directo neto, más inversión extranjera directa y de cartera, más ingresos de intereses; menos el servicio de las deudas públicas y privadas, amortización e intereses, y transferencias netas.



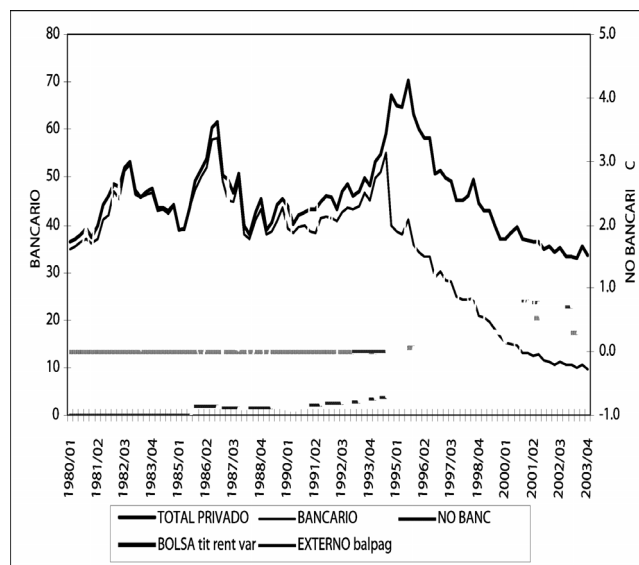
El ajuste que entonces vienen realizando los mercados parece insuficiente para dar cuenta de su propia dinámica. La ficción de la “liberalización” como remedio a todos los males, ha significado que el sector financiero en lugar de avanzar en su desarrollo, de hecho se encuentre en una especie de regresión. Eso sí, con nuevos dispositivos “modernos” pero contraído a un estrecho sector de la economía e incapaz de proveer los servicios financieros que la economía requiere para su funcionamiento y expansión.

Sin embargo, falta precisar la forma en que el modelo de política está funcionando. Al parecer se acata del todo el modelo de cambio estructural y se acata pegar el lado fiscal a un modelo muy restrictivo. ¿Qué ha quedado entonces como instrumento de política real? A mi juicio lo que se ha implantado como el instrumento predominante de política económica es el monetario. Éste es necesario analizarlo desde su modelo propio para poder incidir analíticamente en el análisis de sus efectos reales.

El modelo de política monetaria es necesario observarlo a partir de tres determinantes:

- El criterio de hacer predominar las reglas sobre la discreción se tradu-

**Gráfica 4. Crédito y financiamiento como proporción al PIB**



Fuente: Indicadores Económicos, Series Financieras, El Banco de México, 1980-2005

jo en la independencia de El Banco de México, lo que a su vez llevó a acotar sus objetivos de política tan sólo a la preservación del poder adquisitivo del dinero, es decir, controlar la inflación por encima de cualquier otro problema.

- La visión de El Banco de México parece estar dominada por tres hechos esenciales: Los requerimientos de recirculación de deuda externa, la preponderancia que tiene el grado de apertura a la economía internacional, y el enorme papel que parecen atribuirle a la formación de expectativas en los mercados financieros.
- En consecuencia, El Banco de México actúa predominantemente a través de la fijación de tres precios esenciales para toda la economía, a saber: La tasa de cambio, la tasa de interés de referencia y la tasa de salario.

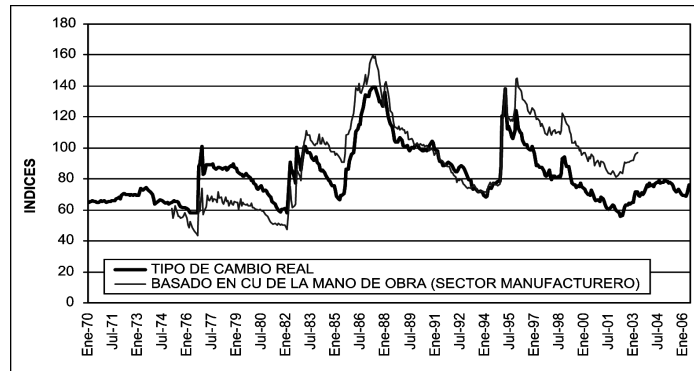
Es probable que El Banco de México se resista a reconocer esta forma de actuar como lo esencial de su actuar cotidiano. Sin embargo, es evidente, a través de diferentes elementos, que sería un absurdo ignorar la enorme ingerencia que tiene su intervención en la determinación de los diferentes ámbitos de los mercados e instituciones. Es el caso de su intervención a través de la tasa de interés de descuento e interbancaria, así como su incidencia en las tasas de Certificados de la Tesorería, Bondes, Bonos de regulación monetaria que se fijan todos los días. Las variaciones del “corto” operan en la misma dirección. También lo es por su participación en la Comisión de Cambios, además de sus posturas en las subastas cotidianas de divisas. No lo es menos en su participación decisiva en la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

En todos esos casos, la intervención de El Banco de México con el propósito de atajar de raíz cualquier impulso inflacionario es sistemática. También lo es que en todo ello se guía por un principio: La presunción de que las acciones de política monetaria son neutrales, es decir, que no tienen incidencia real. Esta gran ambigüedad de su política se puede expresar a través de cinco resultados:

- El éxito en reducir la inflación.
- En el síndrome de la sobrevaluación cambiaria.
- En la prevalencia de brechas muy altas entre las tasas de interés reales interna y externa.
- En la caída de la tasa de crecimiento del PIB real y de la productividad del trabajo.
- En la caída de la rentabilidad relativa de la inversión productiva.

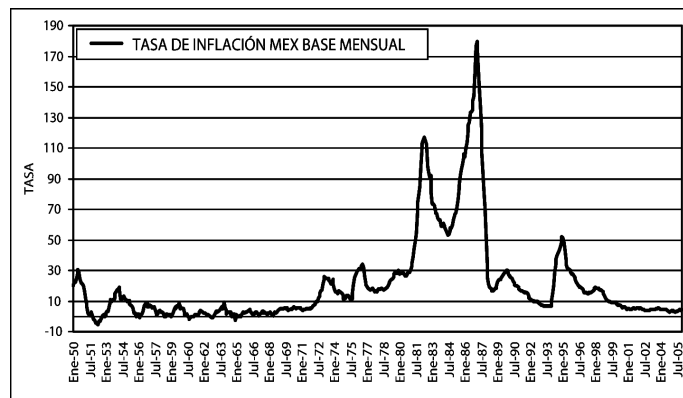
Mismos que a continuación se muestran:

**Gráfica 5. Tasa de inflación anualizada. Serie mensual, 1950 a 2005**



Fuente: Indicadores Económicos, 1950-2005, El Banco de México.

**Gráfica 6. Tasa de cambio real. 1970 a 2005**



Fuente: Indicadores Económicos 1970-2005 El Banco de México.

Es relativamente simple observar que la mayoría de los eventos inflacionarios han estado mayormente asociados a episodios devaluatorios, mismos que han resultado de largos periodos de sobrevaluación cambiaria que terminan por abrir brechas especulativas que fácilmente desembocan en abruptas devaluaciones.

El modelo de sobrevaluación cambiaria en realidad no puede operar salvo sobre la base de amplios flujos de ahorro externo, que son los que le dan viabilidad. Éstos a su vez serían inconcebibles salvo que la brecha en tasas de interés reales sea muy amplia.

El encuadre de conjunto no puede sino desembocar en recrear permanentemente un ámbito recesivo para los sectores productivos, los que para alcanzar los presumibles efectos de una baja tasa de inflación, se ven obligados a operar en condiciones muy adversas (Ortiz, 2004) de:

- Tasa de cambio real que deprimen sus capacidades competitivas.
- Tasas de interés que hacen extremadamente oneroso el financiamiento.
- Escasez y racionamiento del crédito que hacen muy difícil el financiamiento.
- Flujos de capital externo que desplazan (*crowding-out*) el ahorro interno
- Reducciones sistemáticas del gasto público neto, debido a que la base fiscal se ha venido erosionando sistemáticamente.
- Reducción de la eficacia de los servicios públicos que constantemente ven que se reduce la plataforma presupuestal en que operan.

Todo esto desemboca en recrear un entorno muy poco estimulante para el desarrollo de los elementos nodales del nuevo modelo, es decir, aquellos que se presume se pueden traducir en capacidades competitivas. No es de extrañar que el país ha ido retrocediendo en los índices internacionales de competitividad.

¿Cómo enfrentan esta situación las empresas mexicanas? Hay una pequeña ventana de ajuste para las empresas. Es una situación que de hecho opera a la inversa de como se suele presentar en los modelos clásicos de desarrollo. En dichos modelos, el arrastre de la productividad tiene una solución virtuosa en el ajuste salarial. Este puede crecer para cerrar bien el circuito de la demanda efectiva. En el modelo mexicano funciona a la inversa. Las empresas pueden sobrevivir a pesar de su baja tasa de crecimiento de la productividad, gracias a que las tasas salariales se mantienen sin crecimiento. En realidad opera para permitir que muchas empresas peque-

ñas continúen operando. Pero su operación macroeconómica es dramática, ya que significa que se tiene que estar frenando sistemáticamente el crecimiento de la demanda efectiva para sostener la ficción de indicadores macroeconómicos presuntamente sanos. Sería así sólo si ignoramos los indicadores objetivos del lado laboral.

### Los impactos en el ámbito laboral

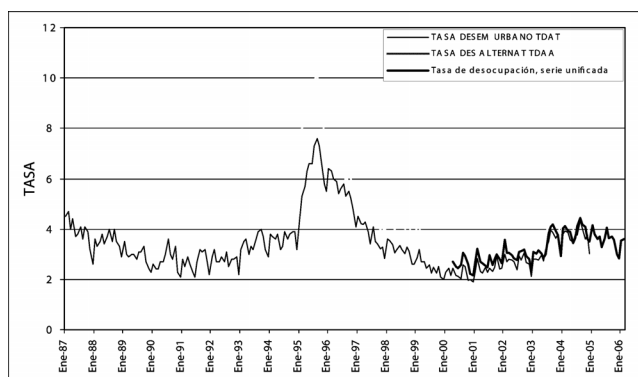
Todo lo antes expuesto indudablemente tiene un severo impacto en las condiciones de los mercados laborales y en las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores.

El alcance de ese impacto no se percibe por la magnitud de las tasas de desempleo, ya que el concepto parece poco adecuado para dar cuenta de las condiciones particulares de México. La gráfica 7 presenta las tasas de desempleo abierto y de desempleo alternativo a nivel urbano de 1987 a 2004 y la nueva serie de tasa de desempleo unificada. Esta última se presume sería representativa tanto a nivel urbano como rural.

Resulta evidente que tasas de desempleo menores a la mitad de las que se observan en países desarrollados resultan incongruentes.

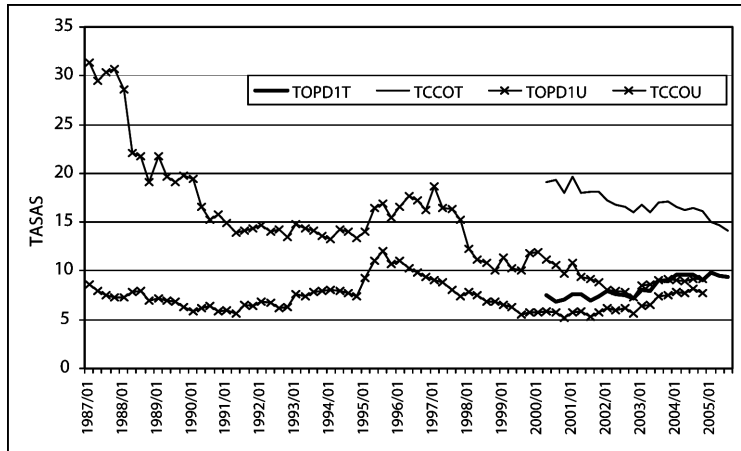
Nos parecen más claras las estimaciones de tasas de desempleo y subocupación y la de ocupación en condiciones críticas, mismas que se

**Gráfica 7. Tasas de desempleo urbano, tradicional, alternativo y total, 1987-2005**



Fuente: ENEU, 1987-2005, INEGI.

**Gráfica 8. Tasas de ocupación parcial y desocupación  
TOPD1Y en condiciones críticas TCCO URBANA (U)  
y TOTAL (T) 1987-2005**



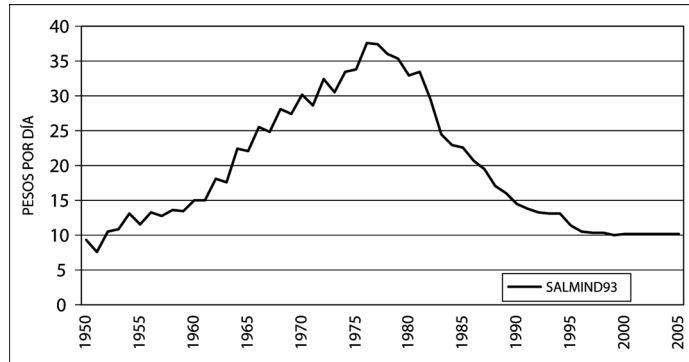
Fuente: ENEU, 1987-2005, INEGI.

presentan en la gráfica núm. 8. Los comportamientos que registran estas series responden con mayor claridad a nociones de precariedad en el empleo o a ocupaciones de baja calidad.

En estas últimas dos series resulta de la mayor importancia observar el salto que presenta el cambio de la tasa urbana a la de la serie “integrada”. La diferencia en la tasa TOPD1 es de casi el 10% de la PEA. Si ésta de alguna manera representa el promedio rural y urbano, quiere decir que la del sector rural debería estar muy por encima de ese 15%, probablemente entre el 25 y 30% de la PEA. Ocupación en condiciones críticas y/o en subempleo o desempleo muestra una cara más realista del problema en un país en el que no hay seguro del desempleo. Sencillamente no existe la opción de ser ocupados en empresas en empleos que cumplan con todos los requerimientos para reproducir a los trabajadores. Por tanto, la única opción es ocuparse uno mismo, y eso es lo que se encuentra en todas las muy diversas formas de ocupación precaria. Esto incide de manera crítica en la bifurcación del salario. Por una parte el salario mínimo, que se mantiene en el mismo nivel en términos reales desde 1995, y que se muestra en la gráfica núm. 9 y el salario promedio por trabajador que presenta dos ciclos muy pronunciados, según se puede apreciar en la gráfica núm. 10.

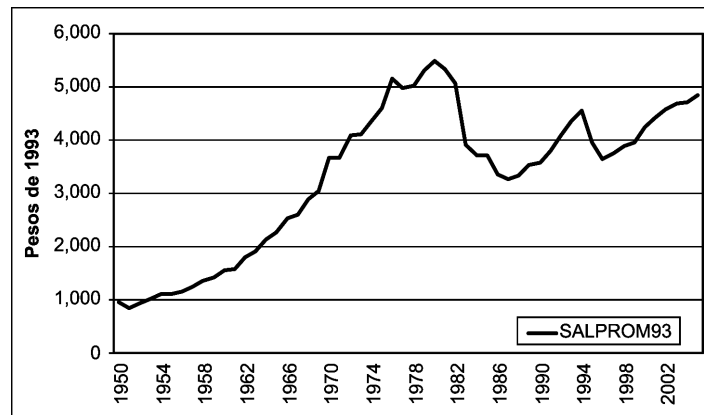
La diferencia del movimiento cíclico hace patente la forma diferenciada en que funcionan. El salario mínimo como precio de base se concentra

**Gráfica 9. Salario mínimo diario, a precios de 1993, 1950 a 2005**



Fuente: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos e Indicadores Económicos, 1950-2005, El Banco de México.

**Gráfica 10. Salario promedio anual a precios de 1993, de 1950 a 2005**



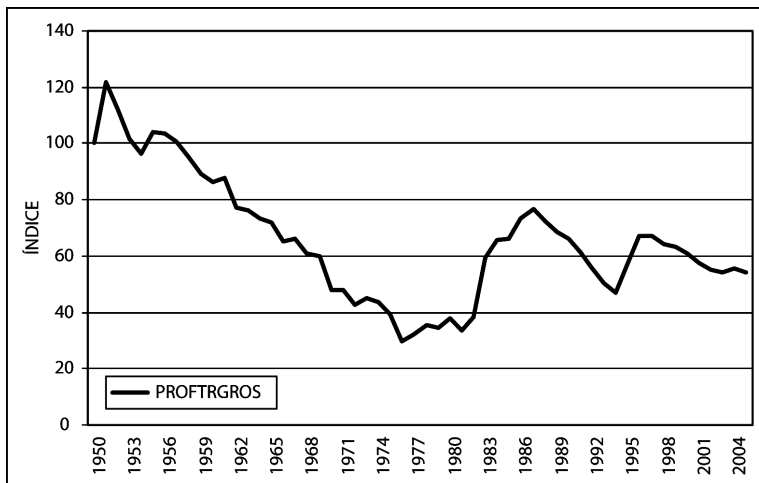
Fuente: Cuentas Nacionales, Históricas, El Banco de México; y Cuentas Nacionales 1970-2005. INEGI.

de manera muy acentuada en dos picos que absorben la mayor frecuencia: Uno al nivel de un salario mínimo, otro al nivel de dos y medio salarios mínimos. Por el contrario, el salario promedio real sigue el ciclo de las dos grandes crisis recientes. Se observará entonces que no siguen el mismo ciclo que la tasa de crecimiento de la productividad. La consecuencia de esto será un serio impacto en las condiciones de rentabilidad de la economía.

Si aproximamos la tendencia de la rentabilidad por la diferencia entre las tasas de crecimiento de la productividad y de los salarios promedio, se puede construir un índice de la rentabilidad que muestra el impacto básico en las condiciones de realización de la economía. Ese índice lo he denominado el índice de la rentabilidad, (Ortiz, 2005). El comportamiento que encontramos es de la mayor significación en la manera de ver el comportamiento micro, es decir productivo, y en los ciclos básicos a nivel macroeconómico.

La caída de la rentabilidad como resultado de un largo proceso de crecimiento, caracterizado por su carácter extensivo, es razonable. Los dos ciclos de expansión y contracción no lo son. El primero muestra la expansión como resultado de los cambios estructurales impulsados a partir de 1983, pero se observará que muy pronto se agotó y desembocó en una crisis. El

**Gráfica 11. Índices de rentabilidad bruta 1950-2005**



Fuente: Estimación propia a partir de las tasas de crecimiento de la productividad y de los salarios; a partir de las Cuentas Nacionales 1950-67, El Banco de México, Serie 1960-1987, INEGI, 1970-2005, INEGI.



segundo fue aún más corto y conduce rápidamente a agotar el impulso del crecimiento.

¿Cuál es la razón de estos comportamientos? Mi impresión es que des-  
cansa en dos conductas por demás perversas:

- El muy escaso nivel del crecimiento de la productividad del trabajo.
- La tabla de salvación que les ofrece a los empresarios el muy bajo nivel del salario mínimo. El crecimiento del salario real promedio es en respuesta a la expansión de la economía, pero fácilmente agota la expansión de la productividad.

La economía así se ha montado en una especie de ciclo muy inestable, que se salva periódicamente gracias al ajuste salarial real. ¿Qué hizo el gobierno de Fox para avanzar en la consolidación del modelo del cambio estructural? Considero que no hizo nada nuevo ni para consolidarlo ni para hacerlo evolucionar, incluso en un sentido “capitalista”. Su muy estrecha visión sobre las “reformas estructurales” se centró en dos aspectos: “liberalizar el mercado de trabajo” y terminar de privatizar las entidades públicas. Mi impresión es que, aún si hubiera avanzado en estos dos aspectos en los términos en que lo ha presentado al Congreso, nada hubiera logrado. La razón es muy simple, ninguno de los dos habría incidido en forma alguna en los nuevos problemas estructurales que han surgido de las reformas iniciadas en los ochenta. Su visión de la reforma laboral, la “ley Abascal” en el mejor de los casos apuntaría para hacer “legal” todos los aspectos de la flexibilización que de hecho ya se hacen desde hace mucho tiempo. La razón es muy simple. Una buena parte de la flexibilización se ha incluido como parte de los contratos ley. En realidad no hay mucho que esperar de ese tipo de ajuste. La privatización de PEMEX o de CFE poco podrían aportar a remover las barreras que existen al interior de las empresas para promover la productividad y un engarce de desarrollo tecnológico y competitivo de mayor alcance. Peor aún, privatizarlas no quiere decir hacerlas más productivas. La presunción de que una “buena gestión macroeconómica” sería suficiente para promover el desarrollo productivo ha mostrado que es totalmente falaz. El mejor de los casos se podría aceptar como una condición necesaria pero del todo insuficiente para el desarrollo productivo. Sin embargo, sabemos que hay evidencia de que la noción dominante de “estabilidad macroeconómica” ortodoxa en forma alguna se puede postular como una condición necesaria para el desarrollo y el cambio estructural. Autores como Stiglitz (1999 y 2002) lo han sostenido respecto a las crisis de México en 1995 y en el Sudeste de Asia en 1997. La ingenuidad o la perversión

con la que sucesivas gestiones han buscado un relanzamiento de la economía mexicana, ha desembocado sistemáticamente en la urgencia de violentos ajustes cambiarios, laborales, salariales, financieros y de la gestión pública, sin haber alcanzado a mostrar capacidad para sostenerse por sí sola. El costo de esos ajustes se ha proyectado en la acumulación de deuda pública a pesar de que no se incurre en déficit directo u operacional. Todo ello ha reducido la capacidad de gestión del proceso económico y de darle condiciones para su desarrollo. En el ínterin el recurso de ajuste predominante en todos los casos ha sido el ajuste laboral y salarial.

### **Bibliografía**

- Krueger, Ann. (1995), "Policy Lessons from Development Experience Since the Second World War", en J. Behrman y T. N. Srinivasan, eds., *Handbook of Development Economics*, vol. III, cap. 40, pp. 2497-2550.
- Ortiz, C. E. (2004), "Evolución de las Políticas de Cambio Estructural en la Economía Mexicana", en *Economía, Teoría y Práctica*. México, UAM.
- \_\_\_\_\_ (2005), "Profitability Trends and Cycles: Structural Change in the Mexican Economy", *Review of Radical Political Economics*, vol. 37, 2, primavera, 215-232.
- Stiglitz, Joseph (1999), "Knowledge for Development: Economic Science, Economic Policy and Economic Advice", Address to the *World Bank Conference on Development 1998*, Washington, World Bank.
- Bank, Stiglitz, J. (2002), *Globalization and its Discontents*, Londres, Penguin Books.

### **Etelberto Ortiz Cruz**

Profesor distinguido de la UAM en el departamento de Producción Económica, miembro del Sistema Nacional de Investigadores y de diversas organizaciones profesionales. Ha generado una amplia producción destinada a la evaluación de las políticas de cambio estructural en la economía mexicana, y sobre las características del nuevo modelo de política macroeconómica, en especial por las características de la política monetaria.

# ECONOMIA BRASILEIRA HOJE E O GOVERNO LULA

Marcio Pochmann

## Resumen

*El artículo destaca la situación general de estancamiento que predomina en Brasil desde 1980, para después identificar las principales causas que afectan el dinamismo de la economía nacional y la inmovilizan. Por último, se considera el contexto más general de inmutabilidad en el carácter ortodoxo de la política económica durante el primer gobierno de Lula.*

## Abstract

*This article highlights the general conditions of stagnation in the Brazilian economy that are predominant since 1980, and then goes to identify the main obstacles that the economy faces in order to regain a constant growth path. The final section shows the prevalence of orthodox economic policies during Lula's first presidential term.*

## Résumé

*Cet article met en relief la situation générale de stagnation qui prédomine au Brésil depuis 1980, pour identifier après les causes principales qui touchent le dynamisme de l'économie nationale et qui l'immobilisent. Finalement on considère le contexte plus général d'immutabilité dans le caractère orthodoxe de la politique économique pendant le premier gouvernement de Lula.*

**Trabajo, año 3, No. 4, Enero-Junio del 2007**

## **Apresentação**

Desde a sua primeira campanha para presidência da República, em 1989, o atual presidente Lula expressou recorrentemente o sentimento de mudanças no padrão de condução da política econômica nacional. Não apenas nos seus quatro programas de governo (1989, 1994, 1998 e 2004), como inúmeras entrevistas e artigos escritos, prevaleceram a manifestação do inconformismo com a gestão da longa crise do desenvolvimento nacional.

Após quase quatro anos de mandato, cabe agora procurar analisar a condução da política econômica do governo Lula. Por tomar como premissa básica a ausência de mudanças substanciais à ortodoxia da política econômica nos últimos quatro anos, optou-se por dividir o presente estudo em três partes, para além desta breve apresentação.

Na primeira, busca-se destacar a situação geral de estagnação econômica que predomina no Brasil desde 1980, enquanto na segunda parte procura-se identificar as principais causas que imobilizam o dinamismo da economia nacional. Na terceira e última parte considera-se o quadro mais geral de imutabilidade no padrão ortodoxo de condução da política econômica durante o governo Lula.

## **Estagnação da economia nacional**

Depois de ter abandonado o seu projeto de industrialização nacional, ocorrido entre as décadas de 1930 e 1970, o Brasil passou a marcar passo no mesmo lugar. Três fatores contribuem para indicar a situação de estagnação da economia brasileira nos últimos 25 anos:

- A estabilidade da renda *per capita* em torno de valores não muito superiores aos da década de 1980.
- A permanência de baixas taxas de investimento e.
- A desestruturação do mercado de trabalho.

A tendência de crescimento econômico medíocre no Brasil, principalmente se comparada à evolução da população brasileira (mesmo com taxas anuais decrescentes), resultou no estacionamento do Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* em torno dos valores pouco acima dos de 1980.

Essa situação de semi-paralisa do PIB *per capita* parece ser uma importante marca negativa da evolução da economia brasileira no período recente. Entre 1950 e 1980, por exemplo, a renda *per capita* chegou a crescer cerca

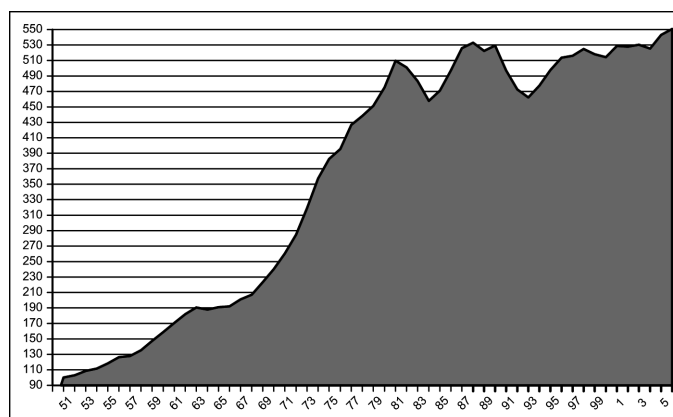
de 40% ao ano, o que permitiu a quintuplicação, em apenas três décadas, da renda por habitante.

Se contrastada à posição da renda *per capita* brasileira com a de outras nações, as evidências da regressão são muito mais marcantes. Em 2003, por exemplo, a renda *per capita* do Brasil foi menor que 1/5 da dos Estados Unidos, enquanto em 1980 chegou a representar quase 1/3.

Além da estagnação da renda, a economia nacional tem mantido elevada instabilidade econômica, com forte e constante oscilação na produção e no emprego. O fato de o Brasil ter passado por dois períodos de recessão econômica (1981/83 e 1990/92), por quatro períodos de recuperação da produção (1984/86, 1993/95, 2000/01 e 2004/05) e ainda por três períodos de desaceleração das atividades (1987/89, 1996/99 e 2002/3) revela um contexto econômico de grave instabilidade nas decisões de produção e de investimento.

Nesse sentido, nota-se a tendência de permanência de taxas de investimento como proporção do produto relativamente baixa, o que revela uma reduzida capacidade de recomposição e ampliação do parque produtivo nacional nos últimos 25 anos. Mesmo a recuperação do volume da produção entre 1993 e 1997, estimada em 22,5% de expansão do PIB, não foi acompanhada pela evolução do investimento.

**Gráfico 1. Brasil: Evolução do índice do Produto Interno Bruto *per capita* (1950 = 100,0)**



Fonte: Bacen e FIBGE.

\* = estimativa para 2005 de 1,4%.

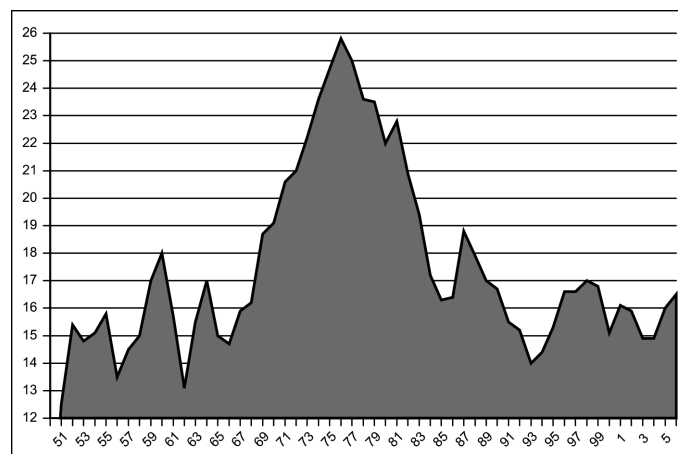
Ainda que a evolução na formação bruta de capital fixo desde 1950 reflita as distintas composições do Produto Interno Bruto, constata-se um período de elevação dos investimentos como proporção do PIB entre 1950 e 1975 e um segundo período de desaceleração dos investimentos desde então. Depois de atingir um quarto do Produto Interno Bruto na meta da década de 1970, os investimentos apresentaram cinco curtos momentos de tentativa de reversão da tendência de desaceleração sem sucesso, como entre 1978 e 1979, entre 1985 e 1986, 1994 e 1997, 2000 e entre 2004 e 2005.

A recuperação econômica sem retomada dos investimentos revestire-se apenas e somente da ocupação da capacidade ociosa. Tão logo atinge o seu limite, inicia-se, mais uma vez o movimento de desaceleração ou a elevação do nível do custo de vida.

Nessas circunstâncias, a política macroeconômica termina por induzir a elevação das taxas de juros como forma de conter o crédito e o consumo interno (queda na massa de rendimentos). Inibe-se, assim, a pressão por elevação dos preços internos, bem como se desfoga a demanda por produtos importados.

Mas isso tudo implica, direta ou indiretamente, em conseqüências negativas para o comportamento do mercado de trabalho. Até 1980, por exemplo, o Brasil registrou um importante movimento rumo à estruturação do seu mercado de trabalho, diante da ampliação do universo de empregados

**Gráfico 2. Brasil: Evolução da taxa de Formação Bruta de Capital fixo \*\* (% do PIB)**



Fonte: Bacen e FIBGE

\*estimativa para 2005 \*\* preços constantes de 1980.

assalariados, especialmente com carteira assinada, acompanhada tanto da redução dos postos de trabalho precários como da baixa presença do desemprego aberto.

A partir da década de 1980, contudo, o mercado de trabalho inverteu o sentido dos principais indicadores de comportamento. Com isso, surgiu, então, o movimento de desestruturação do mercado de trabalho.

De um lado, cresceu velozmente o desemprego aberto, cuja taxa mais do que quintuplica nas duas últimas décadas, pois passou de 2,8%, em 1980, para 15%, em 2000. Da mesma forma, o aumento do desemprego veio acompanhado da diminuta geração de postos de trabalho, na maioria precária.

No ano 2000, por exemplo, a taxa de precarização dos postos de trabalho ultrapassou aos 40% do total da ocupação nacional. Vinte anos antes, em 1980, a precarização representava um a cada três trabalhadores ocupados.

De outro lado, percebe-se a presença do desassalariamento, indicando a perda de importância relativa do emprego assalariado no total das ocupações. No ano de 1980, por exemplo, dois a cada três ocupados eram assalariados, enquanto em 2000, o assalariamento respondia por menos de 58% dos ocupados.

Ademais do processo de desassalariamento, observa-se uma também uma modificação na natureza do emprego salarial. Até a década de 1970, por

### **Quadro 1. Brasil - Evolução da População Economicamente Ativa, da condição de ocupação e do desemprego, 1940/2000**

<i>Itens</i>	<i>1940</i>	<i>1980</i>	<i>2000</i>	<i>Varição anual 1940/80</i>	<i>Relativa 1980/2000</i>
População total	41.165,3	119.002,3	169.799,2	2,7%	1,8%
PEA	15.751,0 (100,0%)	43.235,7 (100,0%)	76.158,5 (100,0%)	2,6%	2,9%
PEA ocupada	93,7	97,2%	85,0%	2,6%	2,2%
Empregador	2,3%	3,1%	2,4%	3,3%	1,6%
Conta própria	29,8%	22,1%	19,1%	1,8%	2,1%
Sem remuneração	19,6%	9,2%	6,3%	0,6%	0,9%
assalariado	42,0%	62,8%	57,2%	3,6%	2,4%
- Com registro	12,1%	49,2%	36,3%	6,2%	1,3%
- Sem registro	29,9%	13,6%	20,9%	0,6%	5,1%
Desempregado	6,3%	2,8%	15,0%	0,5%	11,9%
Taxa de precarização*	55,7%	34,1%	40,4%	1,1%	3,7%

Fonte: FIBGE (censos demográficos) elaboração própria.

\* Conta própria, sem remuneração e desempregado.

exemplo, crescia relativamente mais o emprego com registro formal, mas a partir dos anos 80, aumentou a presença do emprego sem carteira assinada, o que significou a ausência dos tradicionais direitos sociais e trabalhistas.

Diante de tudo isso, cabe ressaltar a presente fase de estagnação da economia nacional não permite compreendê-la como imutabilidade nas atividades produtivas. Pelo contrário, está em curso um novo modelo econômico, com baixa taxa de expansão produtiva, forte vinculação à financeirização da riqueza e à revalorização do setor primário exportador, conforme se apresenta a seguir.

### **Novo modelo econômico brasileiro**

A tendência de estagnação da economia brasileira resulta fundamentalmente da opção de políticas macroeconômicas realizadas pelas autoridades governamentais nos últimos 25 anos. Logo no início da década de 1980, a crise da dívida externa (1981/83) que resultou do contexto desfavorável da economia internacional (segundo choque do petróleo em 1979, elevação na taxa de juros internacionais entre 1979/83, a recessão nas economias avançadas e o ajuste nos bancos internacionais), levou à tomada de medidas duras pelo governo militar.

O objetivo principal foi o pagamento dos serviços da dívida externa por meio da elevação das exportações e contenção das importações. Mas isso, contudo, colocou os primeiros obstáculos ao crescimento econômico sustentado, bem como potencializou o curso da alta taxa de inflação no Brasil.

Assim, a economia nacional viveu a sua primeira recessão desde o segundo pós-guerra, motivando tornar parte da produção nacional mais competitiva no mercado internacional. Ao mesmo passo, o país contraiu substancialmente as suas importações devido à redução do tamanho do seu mercado interno.

Quando se retira a conta petróleo, o grau de abertura da economia na primeira metade da década de 1980 não ultrapassou os 3,5% do Produto Interno Bruto. Naquela oportunidade foi um dos mais baixos do mundo.

Quase como consequência, o Brasil consolidou um dos mais longos processos hiperinflacionários do século XX, a partir da recessão do início dos anos 80. Foram cerca de 15 anos de predominância de super taxas de inflação (1979–1994), acompanhados pelo fracasso de quatro planos sucessivos de estabilização (Planos Cruzado, Bresser, Verão e Collor).

Com o fim do regime militar em 1985, o programa de ajuste exportador estimulado pelo Fundo Monetário Internacional foi interrompido. Entre-



tanto, diante da ausência de ingressos voluntários de capitais internacionais, ao longo de praticamente toda década de 1980, tornou-se muito difícil a construção de uma alternativa de crescimento econômico sustentado, capaz de combinar a estabilidade monetária com a renegociação da dívida externa em novas bases.

O Plano Cruzado, em 1986 —o mais bem elaborado plano de estabilização da década, ruiu diante do esvaziamento das reservas internacionais e do forte poder dos exportadores brasileiros. Os planos de estabilização que o seguiram terminaram canalizando esforços orientados pelo atendimento dos interesses de banqueiros internacionais e, por consequência, dos exportadores e especuladores nacionais, o que contribuiu ainda mais para levar água ao moinho da hiperinflação.

No final dos anos 80, com a nova mudança no contexto internacional (expansão das economias avançadas, grande liquidez internacional e reafirmação dos bancos e corporações transnacionais), surgiram condições mais favoráveis tanto para a renegociação da dívida externa quanto para a implementação de programas de estabilização monetária na América Latina. Uma nova orientação para as políticas macroeconômicas nacionais passou a ser defendida pelo Fundo Monetário Internacional e Banco Mundial, a partir do Consenso de *Washington*, que expressou um conjunto de medidas de ajuste econômico (privatização, liberalização comercial e financeira, entre outras).

O Brasil, contudo, levaria ainda mais três anos para realizar uma renegociação, em novas bases, de sua dívida externa, demorando ainda cerca de quatro anos para concretizar um novo plano de estabilização monetária que representasse o rompimento com o processo hiperinflacionário. O Plano Real, em 1994, representou uma nova possibilidade de consolidação das medidas de combate à inflação, a partir das mudanças no contexto internacional e da adoção de intensos ajustes econômicos internos.

Com isso, o país alcançou tardiamente a estabilidade monetária, tendo ainda hoje elevada a instabilidade macroeconômica. Em outras palavras, a combinação de altas taxas de juros, com regime cambial inadequado, desregulação financeira, abertura comercial e desregulamentação do mercado de trabalho conformaram um cenário nacional de forte dependência financeira e de ausência do crescimento econômico sustentado.

Nesse sentido, permaneceu uma forte oscilação no nível de atividade da produção (recuperação em 1994/95, 2000/01 e 2004/05 e desaceleração em 1996/99 e 2002/03). Entre 1994 e 1998, por exemplo, predominou como política macroeconômica, a vigência de altas taxas de juros e de valorização da taxa de câmbio. O resultado disso foi o ingresso de recursos externos

especulativos (ganhos fáceis no mercado financeiro) e produtivos (privatização do setor produtivo estatal e no setor privado) acompanhado da crescente oferta de bens e serviços que foram substituindo, em parte, a produção interna (aumento das importações e desaceleração das exportações).

Entretanto, a partir de 1999, diante da crise resultante das opções de política macroeconômica derivada do Consenso de Washington, o país abandonou o regime de taxa de câmbio fixo (desvalorização do real) e passou a adotar um programa mais profundo de ajuste nas finanças públicas, articulado a metas de inflação e de superávit fiscal. Inegavelmente, esse conjunto de medidas trouxe conseqüências para as atividades produtivas.

Deve-se destacar, por exemplo, que desde 1990 encontra-se em curso um novo projeto de inserção competitiva do Brasil na economia global. Por inserção competitiva da economia nacional entendem-se as ações governamentais direcionadas:

- À redução na diferenciação possível entre mercados interno e externo.
- À modernização de grandes empresas com fortes ligações no comércio internacional.
- À crescente vinculação econômica e financeira com o exterior e.
- À passagem do Estado empreendedor para o Estado regulador e focalizador das ações sociais, com a privatização do setor produtivo estatal e a desnacionalização do setor produtivo.

As principais evidências do novo modelo econômico, em curso desde 1990 são:

- A alteração na composição da demanda agregada.
- A reinserção externa.
- A reestruturação das grandes empresas privadas.
- A reformulação do setor público e.
- A financeirização da riqueza, conforme apresentadas a seguir.

### **Alteração na composição da demanda agregada**

A revisão no papel do Estado na economia nacional (racionalização e descentralização do gasto e privatização do setor público estatal), a desregulação financeira (endividamento externo e maior dependência de

ingressos financeiros) e econômica (fusão de grandes empresas produtivas e financeiras) e a estabilização monetária constituem as alterações marcantes na composição da demanda agregada no Brasil. Essas modificações não tenderam a se mostrar, até agora e por si só, suficientes para permitir a retomada sustentada do desenvolvimento socioeconômico, nem tampouco possibilitar a inversão da tendência de desestruturação do mercado de trabalho.

Observa-se que a instabilidade da produção industrial nos últimos 25 anos no país foi acompanhada pela expansão das exportações entre 1985 e 1995 e a partir de 1999. Por outro lado, as importações, que entre 1980 e 1988 se mantiveram num patamar relativamente comprimido, apresentaram, entre 1992 e 1998, uma tendência de rápido crescimento.

Em função disso, a produção industrial foi sendo, em parte, substituída por produtos importados. Também ocorreu, em contrapartida, o avanço consistente da exportação de produtos primários, com baixo valor agregado e pequeno conteúdo tecnológico.

De outro modo, a estabilidade monetária aconteceu associada à maior oferta de produtos importados e ao ingresso de recursos externos. O PIB, com isso, sofreu uma nova recomposição. O setor secundário da economia perdeu participação relativa, enquanto o setor de serviços continuou elevando sua participação na produção nacional.<sup>1</sup>

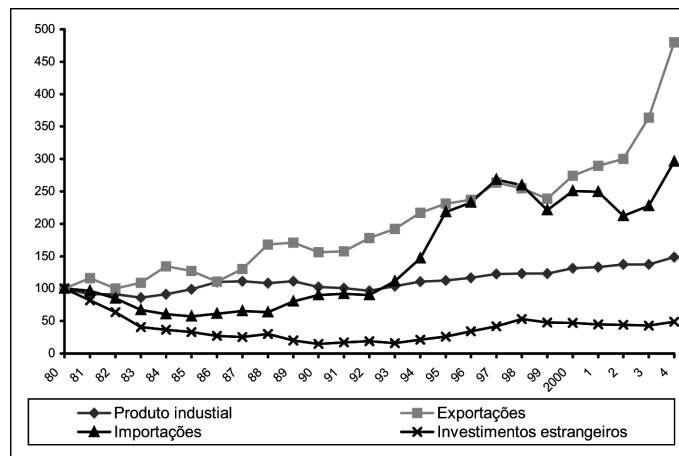
## Reinserção externa subordinada

Na década de 1990, o Brasil inaugurou uma nova fase de reinserção externa, marcada pela abertura comercial, pela desregulamentação financeira e pela continuidade da integração regional (Mercosul). Essa situação, ao longo da década de 1980, se mostrou muito distinta da *performance* brasileira no exterior, quando a crise da dívida externa levou ao fechamento da economia, como forma de geração de saldos comerciais favoráveis ao pagamento dos compromissos financeiros com os bancos internacionais.

A partir da implementação do programa de inserção competitiva no mercado global, verificou-se a partir dos anos 90 uma drástica mudança no comportamento geral da economia nacional. A desfavorável combinação entre câmbio valorizado, juros elevados e ampla abertura comercial ocorreu desacompanhada de políticas industrial ativa, comercial defensiva e social compensatória.

<sup>1</sup> Para um melhor acompanhamento da economia nacional durante a década de 1980 ver: Carneiro, 1993.

**Gráfico 3. Brasil: Evolução dos índices do produto industrial, da exportação, da importação e da participação do total dos investimentos estrangeiros feitos no país em relação ao resto do mundo (100,0 = 1980)**



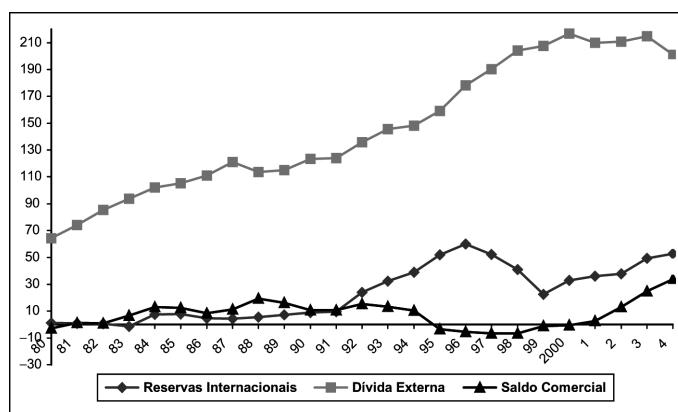
Fonte: Bacen, FIBGE e Unctad.

Não por acaso, o país constituiu um modelo econômico sem possibilidades efetivas de retomada do crescimento econômico sustentado. A estabilidade monetária alcançada tornou prisioneira do baixo e instável crescimento econômico.

A continuidade na elevação do endividamento externo, com adição considerável pós-1994, terminou sendo financiada pela absorção de parte da liquidez internacional. Através de taxas elevadas de juros, o país conseguiu atrair mais recursos externos, sendo uma parte composta de investimentos produtivos (privatização do setor público e na compra de empresas nacionais) e uma outra parte —mais significativa— constituída de aplicações financeiras especulativas (recursos de curto prazo).

A existência de um ciclo favorável ao ingresso de recursos externos nos anos 90, ao contrário da década de 1980, contribui também para o financiamento da balança comercial, que passou a operar com déficits entre 1995 e 2000. A abertura comercial, que se mostrou importante tanto para acirrar a competição intercapitalista no interior do mercado interno como para ajudar no combate ao processo hiperinflacionário, não se mostrou suficiente para alterar a posição brasileira na economia mundial. Em 1997, por exemplo, o Brasil participou com apenas 0,9% do comércio internacional, quando na década de 1980 chegou a representar mais de 1%.

**Gráfico 4. Brasil: Evolução da Dívida Externa, das Reservas Internacionais e do Saldo Comercial (em bilhões de US\$)**



Fonte: Bacen e FIBGE.

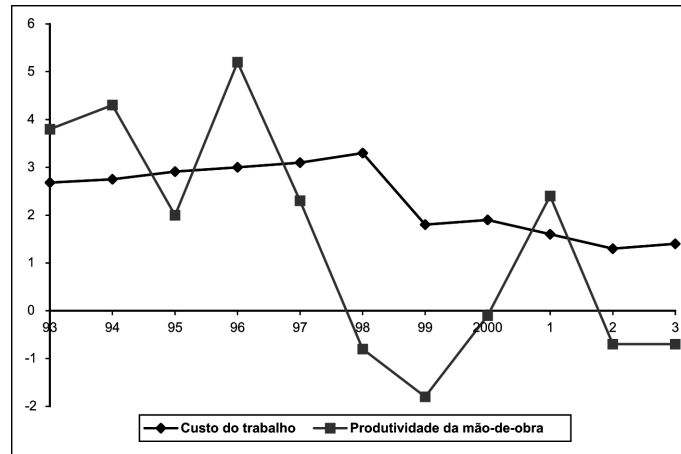
Essa situação pôde se manter assim, enquanto as finanças internacionais estavam favoráveis ao ingresso voluntário de recursos estrangeiros no país. Mas a partir da crise cambial de 1999, o país teve dificuldades adicionais para continuar financiando o seu déficit no Balanço de Pagamentos.

Por conta disso, o Brasil fortaleceu o seu novo modelo econômico com uma mudança no regime cambial, abrindo a possibilidade de crescimento importante das exportações, mantidas em baixo nível suas importações. O acréscimo nas vendas externas se deu com base na forte progressão dos produtos primários, que passaram de 22,8% das exportações, em 2000, para 29,5%, em 2004.

A melhora na posição relativa do comércio externo não permitiu acompanhar no mesmo ritmo a expansão verificada em outras economias periféricas. Ademais, parte importante do diferencial de competição das exportações brasileiras veio estimulada pela redução do custo total da mão-de-obra, em meio ao quadro geral de baixa expansão da produtividade do trabalho.

Na maior parte das vezes, isso proporcionou a competitividade de espúria, cuja expansão se sustentou na penalização da mão-de-obra e, sobretudo, na redução do peso dos salários na renda nacional. Em 1980, por exemplo, o rendimento do trabalho equivalia a 50% da renda nacional e, em 2003, representou menos de 36%.

**Gráfico 5. Brasil: Evolução do custo do trabalho horário em dólar na indústria e da produtividade da mão de obra (em %)**



Fonte: BLS/USA e FIBGE.

## Reestruturação perversa das empresas

A implantação de um novo modelo econômico nos anos 90 trouxe implicações significativas no conjunto das empresas que atuam no Brasil. Em geral, notou-se o avanço do processo de reestruturação empresarial, induzido pelas mudanças na conduta das grandes empresas, como a adoção de novos programas de gestão da produção, de reorganização do trabalho e de inovação tecnológica.

A introdução de novos fundamentos competitivos foi marcada pelo aumento da produtividade do trabalho e pela busca de maior inserção externa, através da alteração nos preços relativos e da elevação dos investimentos, especificamente nas grandes empresas transnacionais. Mas esse movimento não foi geral e nem homogêneo.

Na realidade, pôde-se observar tanto a destruição quanto a reestruturação de parte significativa do sistema produtiva industrial.<sup>2</sup> Por conta disso, houve maior heterogeneidade na base econômica, com a modernização seletiva e contida de grandes empresas internacionalizadas —na ponta da cadeia produtiva— e o retraimento, fechamento e desnacionalização de outras, ao longo das cadeias produtivas. Também ganhou maior ênfase a infomalização do processo produtivo.

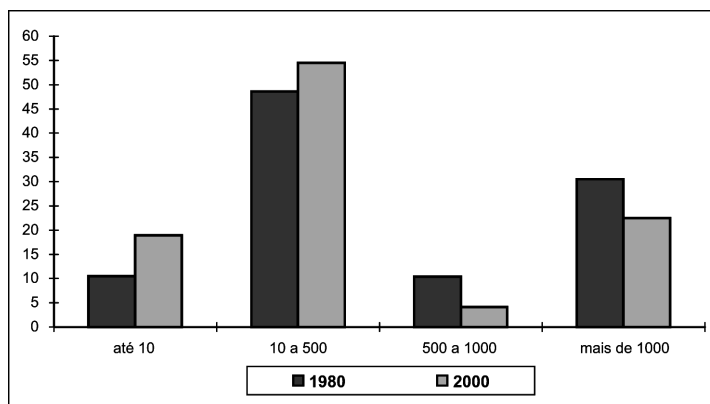
<sup>2</sup> Sobre a natureza do processo de reestruturação nacional ver: Mattoso & Pochmann, 1997.

Em grande medida, aprofundou-se a constituição de um novo *mix* na produção doméstica, levada adiante por intermédio da substituição de produtos intermediários e de bens de capital produzidos internamente por produtos importados, especialmente a partir dos anos 90.<sup>3</sup> Assim, parte da produção nacional foi sendo substituída por importados, o que fez com que o aumento da produção interna não atuasse positivamente, como no passado, sobre o nível de emprego, mas sim sobre as compras externas.

Entre as décadas 1980 e 1990, por exemplo, somente as empresas com menos de 10 empregados aumentaram continuamente a sua participação relativa no total das ocupações do núcleo duro de empregados, entre outros. Por conta disso, a participação dos empregados com menos de três anos de serviço numa mesma empresa em relação ao total da ocupação caiu de 60,5% para 46,4% entre os anos 80 e 90, enquanto os empregados com mais de cinco anos numa mesma empresa aumentaram sua participação relativa de 26,4% para 39%.

Simultaneamente cresceu o peso do setor informal no interior das cadeias produtivas. Parte disso transcorreu por força do movimento mais geral de terceirização de parte do processo produtivo (especialmente nas atividades

**Gráfico 6. Brasil: distribuição dos empregos por tamanho de estabelecimentos (em%)**



Fonte: Mtb/RAIS.

<sup>3</sup> Para melhor entendimento ver: Baltar, 1996; Mattoso & Baltar, 1996; Pochmann, 1995; Delfim Netto, 1996; DIEESE, 1994; Cacciamalli *et al.* 1995.

meio), da deslocalização de empresas e da adoção de novas formas de contratação da força de trabalho (cooperativas, pessoas jurídicas de empresas sem empregados, *free lancer*, estagiários, entre outros).

## Reformulação do setor público

Durante a década de 1980, o setor público foi alvo de constantes ajustes, sobretudo no que diz respeito às despesas. Mas dói nos anos 90 que as receitas tornaram-se crescentes, representando um acréscimo de mais de 10 pontos percentuais do PIB de elevação na carga tributária.

Depois de 1999, contudo, o Brasil passou a conviver com a meta de superávit primário nas contas públicas. Se, de um lado, o esforço fiscal do setor público assumiu maior centralidade na gestão da política macroeconômica, contribuindo para evitar a ampliação do endividamento público, de outro, passou a constituir um verdadeiro entrave ao atendimento da dívida social no país.

Não somente a restrição orçamentária comprimiu a efetividade das políticas públicas em torno do enfrentamento das mazelas nacionais, sobretudo das desigualdades sociais, como também modificou a natureza do gasto governamental. Apesar da elevação na carga tributária verificou-se também a contração e a alteração na composição do gasto público.

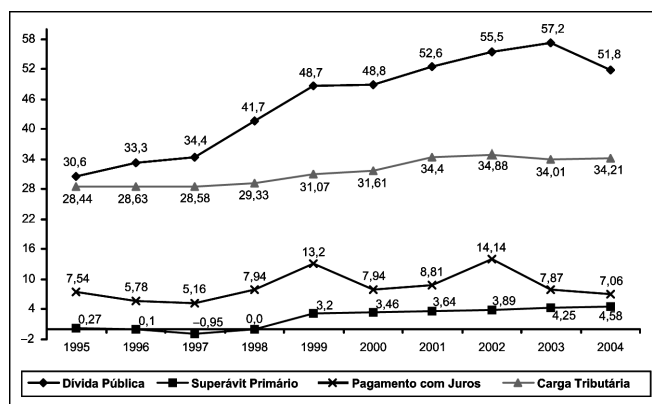
Com isso, tornou-se possível a geração de um significativo e recorrente superávit primário nas contas governamentais, capaz de atender parcialmente o pagamento dos juros, bem como evitar o maior endividamento líquido do setor público (% do PIB). Como não poderia deixar de ser, o esforço fiscal terminou resultando em maior estrangulamento do gasto público, o que tornou menos efetivo a política de universalização de direitos sociais.

Para agravar ainda mais o enfrentamento da desigualdade social no Brasil, observa-se que no período mais recente (2001–2004), o quadro de restrições fiscais tendeu a se concentrar justamente no orçamento social do governo federal. Dessa forma, não apenas o contexto macroeconômico manifestou-se predominantemente anti-social, como os recursos públicos *per capita* direcionados à área social apresentaram um movimento de regressão em termos reais.

Entre 2001 e 2004, por exemplo, houve uma involução do orçamento social do governo federal, quando considerado o seu valor em termos reais (deflacionado pelo IGP-DI/FGV) e o comportamento populacional. Para o mesmo período de tempo, o orçamento social do governo federal acumulou uma redução real por habitante de quase 8,5%.



**Gráfico 7. Brasil: comportamento das contas públicas no período de 1995 a 2004 (em % do PIB)**



Fonte: IBGE/MF/BACEN (elaboração própria).

**Quadro 2. Brasil: Orçamento social do governo federal por habitante e em valor real de 2001 (em R\$)**

Items	2001	2002	2003	2004	Varição 2001/04
Orçamento Social total	1.103,86	904,65	970,04	1.012,17	-8,31
1. Gasto social direto	926,65	807,51	872,92	897,34	-3,16
- Previdência Social	614,83	544,23	598,73	606,71	-1,32
- Saúde	122,90	106,59	108,60	114,65	-6,71
- Assistência Social	49,34	45,50	52,64	58,55	18,67
- Educação e Cultura	52,06	41,02	45,40	47,01	-9,70
- Proteção do trabalhador	40,05	35,42	36,88	36,53	-8,79
- Organização Agrária	7,72	6,53	5,38	8,59	11,27
- Habitação e Saneamento	11,00	4,98	3,53	4,89	-55,55
- Benefícios ao Servidor	13,26	9,37	10,04	9,59	-27,68
- Sistema S	15,47	13,88	11,69	10,82	-30,06
2. Renúncia Tributária	78,00	71,36	72,60	64,25	-17,63
3. Empréstimo	18,72	18,72	19,57	20,71	10,63
4. Subsídio Implícito	1,62	1,51	2,08	1,38	-14,81
5. Ajuste Patrimonial	78,86	5,54	2,87	29,46	-62,64

Fonte: MF/SPE/SIAFI (Deflator IGP-DI-FGV) (Elaboração própria)

De acordo com a metodologia de composição do orçamento social do governo federal, apresentada pelo Ministério da Fazenda<sup>4</sup>, quatro dos cinco itens apresentaram queda real *per capita* no período de 2001 a 2004. As maiores reduções no gasto social ocorreram na habitação e saneamento (-55,6%), sistema “S” (31,1%) e benefícios aos servidores (27,7%).

De toda a composição do orçamento social do governo federal, somente o item empréstimo (10,6%), identificado com o PROGER e PONAFA, registrou aumento real. No item gasto social direto, apenas a assistência social (18,7%) teve crescimento real *per capita* no seu orçamento.

Em resumo, o orçamento social total do governo federal por habitante em 2004 equivaleu a 91,7% do valor real do orçamento social do ano de 2001.

Ao se diferenciar o orçamento social do governo federal por períodos de governo, como os dois últimos anos de FHC (2001/02) e os dois primeiros anos de Lula (2003/04), pode-se analisar melhor o comportamento médio bi-anual do orçamento social do governo federal. No período de 2003/04, o orçamento social real *per capita* do governo federal foi 1,3% inferior ao do período imediatamente anterior, equivalendo, em média, a 98,7% dos dois últimos anos do governo FHC.

Dos cinco itens que constituem a composição do orçamento social do governo federal, dois registram queda real *per capita*. Os itens ajuste patrimonial e renúncia fiscal tiveram redução orçamentária, enquanto os demais itens como gasto social direto, empréstimos e subsídios implícitos apresentaram maior orçamento no governo Lula em relação ao governo FHC.

Ainda em relação ao item gasto social direto, cabe destacar que o seu crescimento real *per capita* de 2,1% durante os dois primeiros anos do governo Lula deveu-se fundamentalmente à expansão real dos recursos por habitante somente na previdência e assistência social. Os demais componentes do gasto social apresentaram queda real se comparados os valores médios reais *per capita* nos dois primeiros anos do governo Lula com os dois últimos anos do governo FHC.

Novamente, as maiores reduções se concentraram na habitação e saneamento, no sistema “S” e nos benefícios do servidor. Os componentes do gasto social direto, como a educação e cultura e a organização agrária, foram os que menores reduções tiveram no mesmo período de tempo.

<sup>4</sup> Não se entra no mérito da discussão sobre o que deve ser considerado como gasto social. A metodologia do Ministério da Fazenda é demasiadamente ampla, incorporando itens duvidosos quanto a sua natureza social.

**Quadro 3. Brasil: Orçamento social do governo federal por habitante em valor real de 2001 (média bi-anual em R\$)**

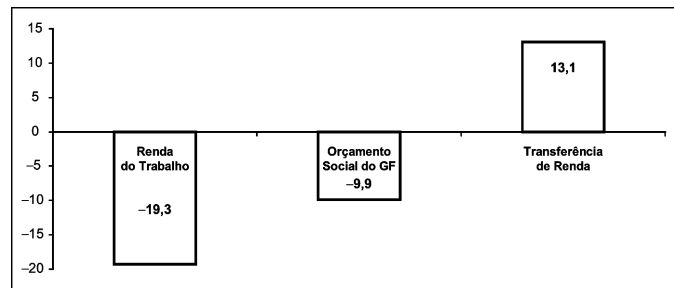
<i>Itens</i>	<i>2001/02</i>	<i>2003/04</i>	<i>Varição 2001/04</i>
Orçamento Social total	1.004,25	991,10	-1,31
1. Gasto social direto	867,08	885,13	2,08
- Previdência Social	579,53	602,72	4,00
- Saúde	114,74	111,62	-2,72
- Assistência Social	47,42	55,60	17,25
- Educação e Cultura	46,54	46,20	-0,73
- Proteção do trabalhador	37,73	36,70	-2,73
- Organização Agrária	7,12	6,98	-2,00
- Habitação e Saneamento	7,99	4,21	-47,31
- Benefícios ao Servidor	11,31	9,81	-13,26
- Sistema S	14,67	11,25	-23,31
2. Renúncia Tributária	74,68	68,42	-8,38
3. Empréstimo	18,72	20,14	7,58
4. Subsídio Implícito	1,56	1,73	10,90
5. Ajuste Patrimonial	42,22	46,16	-61,72

Fonte: MF/SPE/SIAFI (Deflator IGP-DI-FGV) (Elaboração própria).

Conforme foi possível observar nas páginas anteriores, o Brasil caracteriza-se pela convivência simultânea do contexto macroeconômico anti-social com a regressão real *per capita* do orçamento social do governo federal. Diante desta verdadeira combinação perversa, seria uma exceção à regra, caso o país viesse a registrar melhora na qualidade de vida, com redução sensível na desigualdade social.

O que surpreende realmente, neste momento, é que os principais gestores das políticas públicas do governo federal parecem desconhecer a perversidade social que resulta tanto da condução das políticas macroeconômicas como do ajuste nas finanças governamentais, especialmente no que se refere à contenção real *per capita* do gasto social. Ao invés de considerações ligeiras e superficiais, muitas delas sem consistência real e que apontam para conclusões equivocadas, como a condenação do gasto social no Brasil, a equipe principal do Ministério da Fazenda deveria analisar melhor a sua própria contribuição ao aumento da dívida social, sobretudo no que diz respeito ao aprofundamento da desigualdade de renda.

**Gráfico 8. Brasil: Transferência direta de renda do governo federal e massa de rendimento do trabalho entre 2001 e 2004 (em bilhões de reais de 2004)**



Fonte: IBGE/MTE/MF/SPE/SIAFI (Deflator IGP-DI-FGV) (Elaboração própria).

De um lado, o contexto macroeconômico anti-social foi responsável, entre 2001 e 2004, pela redução relativa da participação do rendimento do trabalho na renda nacional. Estima-se que 19,3 bilhões de reais deixaram de fazer parte da massa de rendimento do trabalho, em virtude da queda no rendimento médio dos ocupados e do maior desemprego.

De outro, a queda real no orçamento social do governo federal correspondeu, no mesmo período, a uma perda estimada em 9,9 bilhões de reais. Mesmo com a expansão de 13,1 bilhões de reais relativa aos programas governamentais de transferência de renda (previdência e assistência social), o seu montante terminou sendo insuficiente para compensar o esvaziamento de 29,2 bilhões de reais da renda do trabalho dos ocupados e do orçamento social do governo federal.

O estranho disso tudo é que, salvo oscilações ocasionais, o endividamento do setor público tem permanecido ao redor dos 50% do Produto Interno Bruto (PIB). As opções das elites dirigentes do país, por mais esforços voltados ao de ajustamento das finanças (corte de gasto, desvinculação de receita, privatização e elevação de impostos), não se mostraram suficientes para a regressão do endividamento público nacional.

Em grande medida, percebe-se que o contínuo desajuste nas finanças públicas decorre do movimento mais geral de reestruturação patrimonial produzido pelos grandes empreendimentos do setor privado frente à ausência de perspectivas para a ampliação significativa do processo de acumulação do capital produtivo. Nesse sentido, constata-se a existência de um elemen-

to de ordem estrutural na dinâmica capitalista atual que transforma o setor público no comandante da produção de uma nova riqueza financeirizada, apropriada privadamente na forma de direitos de propriedade dos títulos que carregam o endividamento público.

Assim, para dar conta da contínua geração de direitos de propriedade dos resultados da acumulação financeira, tornou-se imperativo a implementação de um padrão de ajustamento regular nas finanças públicas e que termina atuando perversamente para imensa maioria da população excluída do ciclo da financeirização. Isso porque o padrão de ajuste tem representado o aumento da carga tributária que afeta proporcionalmente os mais pobres, bem como a contenção do gasto social, a desvinculação das receitas fiscais sociais e a focalização das despesas em ações de natureza mais assistencial do que a universalização de bens e serviços públicos.

### **Política econômica do governo Lula**

Conforme se procurou apresentar nas páginas anteriores, o novo modelo econômico brasileiro de inserção competitiva no mercado mundial não rompeu com a tendência de estagnação da economia nacional instalada a partir da década de 1980. Apesar da maior exposição da produção nacional à concorrência internacional e do sucesso da estabilidade monetária, o Brasil terminou por aumentar nos anos 90 a dependência externa, bem como manteve a instabilidade macroeconômica associada à ausência do crescimento econômico sustentado.

A partir do plano real, as contas externas do país voltaram a ser extremamente desfavoráveis. Em certa medida, a dependência em relação ao exterior passou a se tornar tão complicada como durante o período da crise da dívida externa, no início da década de 1980, quando o país terminou realizando 6 cartas de intenções com o Fundo Monetário Internacional.

Diante do baixo desempenho da economia brasileira nos últimos 25 anos, o país consolidou o desempenho socioeconômico desfavorável, não apenas na renda *per capita* pouco acima da de 1980. Registram-se também taxas de investimentos relativamente baixas, bem como a escassa geração de postos de trabalho e melhor distribuição da renda nacional.

Percebe-se hoje que a recuperação da economia pós-1992 se mostrou muito mais uma bolha de elevação do nível de atividade — financiada pelo endividamento e amparada pelas importações — que a constituição de um novo ciclo de expansão produtiva. Ao contrário, ganhou relevâncias justamente o ciclo da financeirização da riqueza sustentada pelo Estado.

Ao mesmo tempo, o país passou a viver uma grave crise do emprego. O movimento de desestruturação do mercado de trabalho marcou o país durante as duas últimas décadas.

Além do desemprego em grande escala, tem importância o processo de desassalariamento, especialmente com a prevalência de postos de trabalho muito precários. Mesmo com a elevação da escolaridade da população, cresceu o desemprego entre os mais instruídos, assim como foram expandidos os postos de trabalho de baixos salários.

Desde 1999, com a mudança do regime cambial, a recuperação econômica foi acompanhada do crescimento do nível de emprego formal, o que indica o quanto a expansão da economia pode gerar postos adicionais de trabalho com carteira assinada. Deve-se considerar, no entanto, que 90% dos novos empregos abertos têm sido com remuneração de até dois salários mínimos mensais.

O novo modelo econômico proporciona ao Brasil participar com apenas 1,2% no comércio internacional, mas registra, em paralelo, a responsabilidade de 8% do desemprego aberto do mundial. Mesmo com a mudança no regime de câmbio fixo, o que favoreceu a retomada das exportações, o país passou a conviver com grave problema nas finanças públicas.

Ao lançar mão de um programa de ajuste nas finanças públicas, especialmente no que diz respeito as políticas sociais, a questão social tornou-se subordinada ao desempenho econômico. Mas o atual modelo econômico permite, no máximo, taxa relativamente reduzida de expansão do produto, com alto endividamento público e privada, geralmente financiada com recursos externos e transferências do setor público em nome do ciclo de financeirização da riqueza.

Diante disso, além do movimento de desestruturação do mercado de trabalho, combinado com uma nova onda de desemprego estrutural, configura-se um quadro socialmente explosivo, com parcela seleta da população ativa se mantendo cada vez menos incorporada aos empregos regulares.

A condução da política macroeconômica não atua, lamentavelmente, sobre o foco central do desajuste das finanças públicas. O regime cambial e os altos juros —responsáveis diretos pelo déficit público em maior monta— terminam não sendo atacados.

Pelo contrário, mesmo sem mais o acordo com o FMI, o Brasil continua a se comprometer ainda mais em não atuar sobre eles. Conforme ocorreu nas crises financeiras de 1995 (mexicana), 1997 (asiática) e 1998/9 (Brasil), o país seguiu perseguindo altas taxas de juros.

Além dos constantes cortes orçamentários, o governo brasileiro se comprometeu em elevar as receitas públicas para compensar os efeitos ne-

gativos da recente elevação das taxas de juros. Como a maior parcela do programa de ajuste do setor público recai sobre as despesas, tornando decrescente o peso do funcionalismo no total da ocupação.

Em 2003, por exemplo, o Brasil possuía cerca de 8% do total dos ocupados no setor público, enquanto em 1980 eram mais de 12%. Lamentavelmente, as medidas de caráter compensatório ganharam maior importância, deixando em segundo plano o sistema de proteção social universal. Este, por sua vez, vem sendo afetado substancialmente frente ao contingenciamento de recursos, decorrente do compromisso de geração do superávit fiscal.

Atualmente, cerca de 57% do superávit primário promovido nas contas públicas resulta do contingenciamento de recursos nas áreas sociais. Em virtude disso, o país termina sustentando o ciclo da financeirização da riqueza com base na redução do gasto social.

Os efeitos sociais disso são perversos para a população de um país com mais de 1/3 vivendo na situação de extrema miséria. Sem a reversão do modelo econômico atual, as oportunidades de inclusão social tendem a ser diminutas, incapazes de permitir que o futuro seja de esperança e de justiça social.

Por conta de tudo isso, pode-se compreender a experiência do Governo Lula, desde janeiro de 2003, como de continuidade —em maior ou menor escala— ao padrão ortodoxo de condução da política econômica. Na essência, prevalece o mesmo eixo estruturante (política fiscal e monetária contracionista), ainda que possa apresentar alguns indicadores melhores que os do governo anterior (redução da vulnerabilidade externa e interrupção na trajetória de elevação do endividamento externo).

Até o momento, a perspectiva de a heterodoxia ser aplicada na condução da política econômica foi frustrada. Ao invés de um governo das mudanças, prevaleceu a posição de gerenciamento da grave e prolongada crise do padrão de desenvolvimento capitalista no Brasil.

## Bibliografia

- Baltar, P. (1996), “Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil”, *Economia e Sociedade*, Campinas: IE/Unicamp, núm. 6.
- Bonelli, R. (1996), *Cenários macroeconômicos para a economia brasileira*, Rio de Janeiro: IPEA.
- Cacciamali, M. *et al.* (1995), “Crescimento econômico e geração de emprego”, em *Planejamento e políticas públicas*, Brasília: IPEA, núm. 12.

- Cano, W. (1997), “Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil”, *Economia e Sociedade* (8), Campinas: IE/Unicamp.
- Carneiro, R. (1993), “Crise, ajustamento e estagnação”, *Economia e Sociedade*, núm. 2, Campinas: IE/Unicamp.
- Coutinho, L. & Belluzzo, L. (1996), “Desenvolvimento e estabilização sob finanças globalizadas”, *Economia e Sociedade* (7), Campinas: IE/Unicamp.
- Delfim Netto, A. (1996), *O desemprego neosocial*, Brasília.
- Dieese (1994), “O desemprego e as políticas de emprego e renda”, en: Pesquisa dieese, São Paulo: DIEESE, núm. 10.
- Franco, G. (1996), *A inserção externa e o desenvolvimento*, Brasília: Banco Central.
- Furtado, C. (1992), *Brasil, a construção interrompida*, Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Levy, P. & HAHN, L. (1996), “A economia brasileira em transição: o período 1993/9”, In: IPEA *A economia brasileira em perspectivas*, Rio de Janeiro: IPEA.
- Mattoso, J. & Baltar, P. (1996), “Transformações estruturais e emprego nos anos 90”, *Cadernos do CESIT*, Campinas: IE/Unicamp, núm. 21.
- Mattoso, J. & Pochmann, M. (1997), *Reestruturação ou desestruturação produtiva no Brasil*, Campinas: CESIT/IE/Unicamp.
- Pochmann, M. & Quadros, W. (1997), *Transformações recentes no padrão de emprego regular urbano no Brasil: uma síntese do panorama regional*, Campinas: IE/Unicamp/CESIT.
- Pochmann, M. (1998), *O movimento de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90: uma análise regional*, Campinas: IE/CESIT.

### **Marcio Pochmann**

Professor do Instituto de Economia (IE) e pesquisador do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT) da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). São Paulo, Brasil. (Telefone: 19-37885802. Endereço Eletrônico: [pochmann@eco.unicamp.br](mailto:pochmann@eco.unicamp.br))



# LOS LÍMITES DE LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA EN MÉXICO

*Enrique de la Garza Toledo*

## **Resumen**

*En este ensayo se hace una síntesis de la reestructuración productiva iniciada en México a mediados de la década de los ochenta, se describen sus principales etapas y cómo finalmente predominaron la reestructuración organizacional y la flexibilidad del trabajo sobre la tecnología dura, la formación de clusters y otras formas. Dicha reestructuración permitió aumentar la productividad en la industria y los servicios modernos, sin embargo, a inicios del siglo XXI la manufactura parece entrar en un estancamiento en el crecimiento de la productividad. Este texto analiza si dicha crisis de productividad en el sector central del modelo exportador mexicano fue solamente resultado de factores coyunturales, como la recesión de la economía norteamericana o la entrada de China al mercado norteamericano. Sin despreciar estos factores, el ensayo plantea que se trata de una crisis estructural debida a las limitaciones del tipo de reestructuración productiva que ha predominado en México, es decir, la aplicación parcial del “justo a tiempo” y del “control total de la calidad”, la tecnología intermedia, los bajos salarios, la baja calificación de la mano de obra, la separación entre tareas de ejecución y concepción, la falta de carreras ocupacionales para los trabajadores que han producido alta rotación voluntaria externa, las elevadas demandas individuales ante los tribunales del trabajo y la no identidad del trabajador hacia la empresa y hacia su trabajo. Todo lo anterior trae como consecuencia el estancamiento en el crecimiento de la productividad de la manufactura. En estos primeros años del siglo XXI, las macroempresas parecieran iniciar una nueva*

**Trabajo, Año 3, No. 4, Enero-Junio del 2007**

*reestructuración basada en la informática y el viraje hacia los servicios. ¿Será suficiente para arrastrar al conjunto del aparato productivo?*

### **Abstract**

*This paper synthesizes the productive restructuring started in Mexico in the middle of the eighties, describing its principal stages and how finally organizational restructuring and work flexibility prevailed over hard technology and clusters.*

*Organizational restructuring in Mexico allowed productivity in the industry and modern services to increase. Nevertheless in the beginnings of the twenty first century the productivity of the manufacture industry seems to be at a standstill.*

*Taking in consideration the recession of US economy in the first half of the century and the entrance of China in US markets, the paper argues that the medullar crisis of productivity in the Mexican exportation model is structural. This is because of the specific types of productive restructuring that Mexico has: partial application of “just in time” and “total control of quality”, medium technology, low salaries, low qualification of the workforce, differences between execution and conception; lack of occupational careers for workers that leads to high external and voluntary rotation; high individual lawsuits in the labor court, and the lack of identity between the worker and the company, and between the worker and its work. All of these have a consequence, stagnancy of growth in the manufacture productivity.*

*Macro-industries have initiated a new restructuring based on informatics, and services. Would this be enough to change de productive Model?*

### **Résumé**

*Dans cet essai on fait une synthèse de la restructuration productive commencée au Mexique au milieu des années quatre-vingts. On décrit ses étapes principales et comment a prédominé finalement la restructuration organisationnelle et la flexibilité du travail sur la technologie dure, la formations de clusters et d'autres formes. Cette restructuration a permis d'augmenter la productivité dans l'industrie et les services modernes. Néanmoins, au début du XXIème siècle la manufacture semble entrer dans une stagnation de la croissance de la productivité. Ce texte analyse si cette crise de productivité dans le secteur central du modèle exportateur mexicain a été uniquement le résultat de facteurs conjoncturels tels que la récession*

*de l'économie américaine ou l'entrée de la Chine au marché américain. Sans mépris de ces facteurs, l'essai dit qu'il s'agit d'une crise structurelle due aux limitations du type de restructuration productive qui a prédominé au Mexique, c'est-à-dire, l'application partielle du "Juste à Temps" et du "Contrôle Total de la Qualité", la technologie intermédiaire, les bas salaires, la basse qualification de la main d'oeuvre, la séparation des tâches d'exécution et de conception, le manque de carrières professionnelles pour les travailleurs qui ont produit une rotation volontaire externe, les demandes individuelles élevées auprès des tribunaux du travail et la non identité du travailleur face à l'entreprise et à son travail. Tout cela entraîne la stagnation dans la croissance de la productivité de la manufacture. Dans ces premières années du XXI<sup>e</sup> siècle, les entreprises macro semblaient commencer une nouvelle restructuration fondée sur l'informatique et le virage vers les services. Est-ce que ceci sera suffisant pour entraîner l'ensemble de l'appareil productif?*

## **Introducción**

Los gobiernos militares del Cono Sur iniciaron las reformas neoliberales en el continente, pero fracasaron y ante la crisis de 1982 tuvieron que intervenir los bancos. Posteriormente, el descontento popular los llevó a ser substituidos por gobiernos democráticos.

Al mismo tiempo que esos gobiernos entraban en crisis hacia 1982, los problemas de la deuda externa abatieron casi todo el continente y se iniciaron tanto las políticas de estabilización (reducción del déficit público, búsqueda de equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos y combate a la inflación), como las estructurales de primera generación (apertura del mercado interno, desregulación y privatización). En la primera etapa de estas reformas, el eje giró en torno al combate a la inflación, pero implicó también un viraje del papel del Estado en la economía, de un Estado impulsor del crecimiento económico durante el período de substitución de importaciones a otro que contribuyera a los equilibrios macroeconómicos y al combate a la inflación (De la Garza, 2000). No significa que el Estado no intervenga desde entonces en la economía, pero cada vez lo hace más en el control de los flujos monetarios y cada vez menos como productor de bienes y servicios.

Pero esta gran transformación se dio aparejada con el inicio de la reestructuración productiva, resultado de la gran crisis capitalista de los años setenta (Aglietta, 1984). Esta gran crisis fue caracterizada de diversas maneras:

1. Como crisis e la base tecnológica dura en que se basaron los procesos productivos centrales después de la segunda guerra mundial, e inicio de la tercera revolución tecnológica, con eje inicialmente en la aplicación de la computación y la informática a los procesos de producción, circulación y consumo —posteriormente ganaría terreno la biotecnología (De la Garza, 1999). Esta fue la primera perspectiva que penetró en estudiosos y empresarios, pero su extensión en América Latina quedó limitada hasta la fecha a grandes empresas con capacidades financieras especiales, además de tener en contra la competencia entre la mano de obra barata *vs.* la inversión en alta tecnología en nuestra región. Sin embargo, con la extensión del internet a partir de la década de los noventa se potenció la formación de redes de proveedores, clientes y servicios productivos que no requieren de cuantiosas inversiones (Novick y Gallart, 1997).
2. Para otros —para la escuela de la regulación como régimen de acumulación caracterizado por la complementariedad entre producción en masa y consumo en masa (Saillard, 1998)— se trataba del agotamiento del Taylorismo-Fordismo como forma de organización del trabajo (Rankin, 1990); sin embargo, la primera acepción de toyotismo fue la más socorrida por empresarios y académicos puesto que como doctrina gerencial se volvió dominante en las direcciones de grandes empresas, ya que no contemplaba el lado de la demanda, sino sólo el de la oferta (Berggren, 1994). En esta medida, la segunda oleada de reestructuración productiva tuvo su centro en la introducción de nuevas formas de organización del trabajo (De la Garza, 2006).
3. La conjunción del cambio organizacional y del mercado de trabajo, condujo al planteamiento de la flexibilidad laboral, flexibilidad dentro del proceso de trabajo, que completaba a la doctrina toyotista (Freyssenet, 1995); de las relaciones laborales, que incluían las del proceso de trabajo, pero también las leyes laborales y sociales en todo el sistema de relaciones industriales, a (Osaky, 1999), del mercado de trabajo, como eliminación de obstáculos para el libre encuentro entre oferta y demanda de empleo (González Anaya, 1999). La flexibilidad del trabajo, que implica los tres niveles mencionados se volvió la palabra clave de la reestructuración a partir de los noventa, aunque el proceso de flexibilización avanzó en forma desigual según el país. Empezó como flexibilización de los contratos colectivos, siguió con los códigos del trabajo y a estas alturas casi todas las leyes laborales de América Latina han sido transfor-

- madras, esperándose todavía reformas en estas leyes, y sobre todo en los sistemas de seguridad social (Brostein, 1997).
4. En los noventa se extiende una línea reestructuradora que habla inicialmente de distritos industriales, que en la versión de Piore y Sabel (Piore, 1988) contiene un filo antimonopolios que no podía prosperar por largo tiempo, considerando la relación de fuerzas políticas y económicas del mundo, de tal forma que se transformó en una versión menos radical de la necesidad de inducir los encañamientos productivos, entre proveedores, clientes, productores y prestadores de servicios productivos, de clusters en general subordinados a grandes corporaciones. En esta línea aparecen conceptos como *governance* de la economía, redes, la sociología económica, las redes de innovación, la cadena global, el paquete completo, y el ver a la innovación como un proceso de aprendizaje (Villavicencio, 2000).
  5. Finalmente nos llegan la sociedad o economía del conocimiento y el aprendizaje tecnológico con la idea de que hay que transitar hacia empresas intensivas en conocimiento. Esta última perspectiva, la de la sociedad o economía del conocimiento, es la última moda reestructuradora que llega a América Latina y presenta muchos problemas conceptuales: el concepto clásico de tecnología moderna, como ciencia aplicada a la producción, es más adecuado que el de intensidad en información o en conocimiento, porque cabe distinguir entre generación de conocimientos aplicables a la producción (especialmente la invención en el nivel de ciencia básica e innovación tecnológica, que en su forma más acabada se genera sobre todo en laboratorios especializados de pocas partes del mundo) y aprendizaje tecnológico que aunque implique invenciones seguramente resultan menos impactantes que los principios de la ciencia en que se basan los procesos productivos. Es decir, las calificaciones de quienes generan los conocimientos que se aplicarán en la producción en general son diferentes de aquellos que operan el equipo o la maquinaria “intensiva en conocimientos”. Por otro lado, el paso a la sociedad del conocimiento ha hecho olvidar otro proceso más abarcante que es la extensión de la sociedad de los servicios, porque no todo servicio actualmente tiene que ser intensivo en conocimiento, como tampoco toda producción de símbolos es producción de conocimientos. Es más, para una parte muy importante de los servicios modernos –restaurantes, escuelas, hospitales, cuidado de ancianos o enfermos, etc.– el rasgo más distintivo no es la

intensidad de conocimiento sino la importancia de la parte afectiva en la relación de trabajo que involucra durante el proceso de producción del servicio al usuario, al derechohabiente, al cliente. Finalmente, resulta nuevamente reductivo a un factor el decir que la competitividad del futuro solo podrá estar basada en conocimientos, porque ignora que la competitividad y la productividad dependen de diversos factores internos a la firma –tecnología, organización, relaciones laborales, perfil de la mano de obra, culturas del trabajo– y externos inmediatos a la empresa –mercado del producto, su tecnología, su mano de obra, dinero, encadenamientos productivos y servicios–, así como de entornos macroeconómicos que pueden ser diversos. Sin embargo, el paradigma de la economía del conocimiento ha pretendido sustituir al del toyotismo-flexibilidad en la mente de los académicos y diseñadores estatales, aunque no está claro que esto suceda en forma importante al interior de las empresas latinoamericanas, de tal forma que todavía es cierto que el eje más extendido de la reestructuración productiva sea aquel del toyotismo-flexibilidad (De la Garza, Torres y Salas, 2000). Pero, en las condiciones actuales, luego de casi 15 años de su establecimiento en algunos países, cabe preguntarse para el caso de México (aunque la pregunta pudiera extenderse al resto de América Latina) si este paradigma llegó a su límite para permitir incrementar la productividad y cuáles pudieron ser las causas de su crisis. Para abordar este problema echaremos mano del concepto de *modelo de producción* (Freyssenet, 2000).

### **El concepto de *modelo de producción***

Fue el programa regulacionista de GERPISA (Groupe d'Etude et de Recherche Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile) quien acuñó después de varios años de titubeos el concepto de modelo de producción. Para GERPISA este concepto incluye la fabricación, el abastecimiento y las ventas, comprendiendo tres niveles: una política de producto (a que mercados se dirige) en modelos, diversidad y calidad; una organización productiva, es decir, métodos y medios para llevar a cabo la política de producto; y una relación salarial (reclutamiento, empleo, categorías laborales, remuneraciones, promociones, jornadas y formas de representación de los asalariados). Sin embargo, esta definición fundacional (Freyssenet, 2000) presenta varias fallas: en primer lugar, hay un olvido de la tecnología dura, que debe-

ría formar parte de todo modelo productivo; en segundo, confunde y mezcla organización de la producción con relación laboral. El concepto de *relación salarial* opera esta misma confusión, porque *organización y relación laboral* se refieren al mismo espacio de interacciones de los trabajadores, con mandos medios, gerencia y con medios de producción, pero analizadas desde un ángulo diferente: la organización es, efectivamente, la forma como se combinan hombres y medios de producción para hacer realidad el proceso productivo; en cambio, la relación laboral remite a la del capital con el trabajo, y en esta medida su problema central no es la eficiencia productiva como en el primer caso, sino la regulación, de tal forma que esa regulación se extiende al exterior de la empresa y conforma el sistema de relaciones de trabajo que implica, entre otras cosas, a las leyes laborales, que a nadie se le ocurriría incluir en la organización del trabajo (De la Garza, 1995).

Por otro lado, el concepto regulacionista de *modelo de producción* tiende a olvidar a los actores y a congelarlos en las estructuras cuando se añade que un modelo no estabilizado conforma una configuración socioproductiva que se convierte en modelo al estabilizarse, pero la estabilización no se logra nunca para siempre porque los actores del trabajo construyen cotidianamente los consensos necesarios para que el orden relativo se consiga. La necesidad de la negociación cotidiana del orden impide que se congele a los actores en las estructuras (De la Garza, 1999) y que la productividad dependa sólo de factores estructurales; en esta medida, un modelo productivo (mejor sería configuración sociotécnica que nunca llega a modelo) debe implicar no sólo la cultura laboral de los trabajadores, de los mandos medios y la gerencia, sino también los procesos de dar sentido, es decir a la subjetividad de dichos actores (De la Garza, 2000).

El concepto de *configuración sociotécnica*, alternativo al de *modelo productivo*, no es simple cambio de nombre sino que implica sobre todo: 1) El abandono de la idea de modelo como sistema, con partes coherentemente interconectadas y funcionales del todo, por la idea de que las conexiones en un todo pueden ser duras o laxas, con contradicciones, discontinuidades y disfuncionalidades; 2) Que las estructuras acondicionan, presionan o canalizan la acción de los sujetos, pero que las reglas pueden cumplirse o no, que siempre hay incertidumbre en su interpretación y espacios no claramente regulados, que en la aplicación de las reglas intervienen intereses, cogniciones, sentimientos, estética y formas de razonamiento científicas y cotidianas que pueden llevar a los actores a la negociación o al conflicto; 3) Finalmente, que las estructuras no hacen nada sin la intervención de los sujetos, que interaccionan en los procesos productivos con medios de producción y otros hombres, pero estas interacciones están embebidas de sentidos, senti-

dos contruidos a partir de códigos culturales que pueden o no ser compartidos por los actores de la empresa, en todo caso una parte de esos códigos no se generan en el trabajo sino fuera de la firma y corresponden a clases sociales diferentes (De la Garza, 2006).

En este concepto modificado de *configuración sociotécnica* cabe especificar el concepto de *nivel tecnológico*: herramental, maquinizado, maquinizado automatizado, automatizado computarizado, en red informática; así como el tipo de organización del trabajo: tradicional, taylorista-fordista y toyotista; el nivel de flexibilidad del trabajo en lo numérico, funcional y salarial, en lo formal e informal, en la forma unilateral y bilateral; el perfil de la fuerza de trabajo: salarial, laboral y sociodemográfico; las culturas laborales: de mandos medios, gerenciales y empresariales.

## La reestructuración productiva en México

La reestructuración productiva en México primero tomó la forma de cambio tecnológico en la primera mitad de la década de los ochenta (De la Garza, 1992), fue llamada “reconversión industrial” y se dirigió preferentemente a la industria, aunque posteriormente se extendió a los servicios modernos de grandes empresas. Pero pronto transitó hacia un énfasis en la organización del trabajo, con la introducción de nuevas formas de ordenación, la posibilidad de una reestructuración organizacional que no implicara las grandes inversiones de una tecnológica (Pruijt, 1997). Posteriormente, hacia finales de la década de los ochenta, arribó el concepto de *flexibilidad* (Pollert, 1989), primero asociado al toyotismo, muy pronto implicando al conjunto de las relaciones de trabajo y finalmente al mercado de trabajo (Simonazzi y Villa, 1999). La idea de los distritos que llegó a fines de los ochenta tenía, todavía en esos años, el componente de utopía de las pequeñas y medianas empresas que competían con las grandes, pero se encontró que muchos distritos de PYMES en realidad eran detritos de “changarros”, de modo que hacia mediados de los noventa la perspectiva más realista se contentó con la formación de clusters y organismos intermedios de apoyo mutuo entre empresas (Cook, 1999). De cualquier forma, el eje dominante de la reestructuración productiva fue, durante toda la década de los noventa y posiblemente hasta la actualidad, el del toyotismo-flexibilidad (De la Garza, 1993<sup>a</sup>). Recientemente, ya en el siglo XXI, llegaron las perspectivas de la economía del conocimiento, pero su constitución en países como México es, en el mejor de los casos, un proyecto de académicos, organismos internacionales, funcionarios públicos y algunas empresas.



La reestructuración productiva en México, a diferencia de otros países, tuvo su centro en la manufactura, conformando un modelo económico secundario exportador, mismo que operó desde finales de los ochenta hasta el año 2000 con relativo éxito en exportaciones, empleo e inversión (Ruiz Durán y Dussel, 1999). Sin embargo, desde 2001 el sector manufacturero entró en crisis y luego en un estancamiento que hace plantearnos la pregunta de si este modelo económico, con su reestructuración productiva de los noventa, llegó a su límite.

Nos centraremos en el sector manufacturero porque éste ha sido el sector estrella y el núcleo de la economía exportadora mexicana, que desde hace años ha superado al petróleo (Dussel, 1997). La manufactura en México, entre 1988 y 2001, ha implicado una reducción del porcentaje de establecimientos grandes de 1.4% del total del sector en el primer año a 0.6% en el último año. Sin embargo, la importancia de éstos con respecto a la producción bruta total implicó una concentración al pasar del 50% al 78% en el último año; a diferencia de la capacidad de generar empleo, puesto que los grandes establecimientos disminuyeron su presencia en personal total ocupado del sector al pasar de 50% en 1988 a 38% en 2001. Es decir, la manufactura en México, en cuanto al valor producido, cada vez ha dependido más de las grandes empresas, pero éstas representan cada vez menos en personal ocupado (cuadro 1).

Sin embargo, la manufactura mexicana durante la década de los noventa, excepto en el gran bache de la crisis de 1995, fue el sector estrella de la economía y el objeto principal de la reestructuración productiva hasta el año 2000, con tasas de crecimiento elevadas, a diferencia de 2001 y la fecha, en que fueron negativas o bajas. Asimismo, el personal ocupado en la manufactura tuvo su máximo porcentaje del total de ocupados en el año 2000, para luego disminuir. Sin embargo, la manufactura ha sido importan-

**Cuadro 1. Distribución por tamaño de establecimiento del número, personal ocupado y valor de la producción**

<i>Tamaño establecimiento</i>	<i>1988</i>			<i>2001</i>		
	<i>Establecimientos</i>	<i>Personal</i>	<i>Producción</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>Personal</i>	<i>Producción</i>
Grande	1.4	50.0	64.3	0.6	38.0	70.3
Mediano	1.9	16.1	15.9	0.85	14.1	1.3
Pequeño y Micro	96.7	33.9	19.8	98.5	47.9	16.4

Fuente: INEGI (1988, 2001) ENESTYC

te sobre todo en la exportación total, llegando a su máximo en 2001 con 88.6% del total exportado, para luego disminuir. Más de 50% de esta exportación manufacturera se puede atribuir a la maquila (cuadro 2).

Entre 1990 y 2005 hay dos coyunturas de crisis en la manufactura, una en 1995 y otra que inicia a fines del año 2000 y que continúa hasta la fecha con crecimiento lento. La maquila fue menos afectada por la primera crisis que por la segunda. Entre una y otra hay diferencias; una es que la primera no se sincronizó con una recesión en Estados Unidos, y la segunda es que, esa misma crisis esa misma crisis tampoco se relacionó con la emergencia de China en la competencia internacional de las manufacturas ni con la inversión productiva, además de que, como veremos, existían potenciali-

**Cuadro 2. Importancia del sector manufacturero y de la maquila en la exportación, en el empleo y su contribución al PIB**

	1990	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIB manufactura/PIB	19.6	21.3	21.5	20.7	20.4	19.9	19.7	19.5
Crecimiento anual del PIB de la manufactura	4.9	5.4	5.1	-2.8	-0.5	-0.9	2.7	0.9
Porcentaje de personal ocupado en manufactura/total			29.3	26.0	24.9	24.9	24.9	
Exportación manufactura/exportación total	68.4	89.7	87.1	88.6	87.9	85.4	83.9	81.9
Exportación maquila/exportación total	34.1	45.2	47.8	48.4	48.5	47.0	46.3	45.4
Exportación maquila/exportación manufactura	49% (1991)	49.8	54.2	54.1	54.5	54.3	55.1	55.2
Personal maquila/personal Manufactura	13.6	26.9	31.5	30.8	29.5	30.1		
Variación porcentual anual del índice de personal ocupado en la manufactura			1.0	-4.4	-4.9	-3.4	-3.3	-0.8
Tasa de crecimiento del volumen físico de la producción manufacturera		7.4	6.9	-3.8	-0.7	-1.3	3.8	1.3

Fuente: Fox, Vicente (2004) Quinto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico

dades productivas a nivel micro en 1995 no se habían agotado para la manufactura. Es cierto que el mercado de Estados Unidos es el más importante para la exportación manufacturera, en especial para la de la maquila que casi en su totalidad es manufacturera. Por tanto, los ciclos económicos en Estados Unidos influyen en la demanda de productos exportados y, en general, en el comportamiento del sector. Otro tanto se puede decir de la competencia de China en los últimos cinco años como productor de ropa, y de aparatos eléctricos y electrónicos, dos de las tres ramas fundamentales en la maquila mexicana, así como competidor por la inversión de capital productivo manufacturero. Sin embargo, analizaremos más adelante la posible influencia de los modelos productivos en la manufactura y sus impactos sobre la productividad, que pudieron influir también en las condiciones de mercado de los productos manufacturados y de capitales, como lo descrito para la crisis de inicios del presente siglo.

### *Relaciones entre variables económicas básicas*

Un aspecto importante referido al comportamiento productivo de la manufactura mexicana es la disminución en la crisis del siglo XXI del crecimiento de la productividad del trabajo. Excepto en el año 2004, ésta fue menor que la de la década pasada, aunque cabe anotar la presencia de tres etapas en el crecimiento de la productividad del trabajo: una alta que culmina en 1994 con la crisis de 1995, otra cuando esa tasa disminuye y se mantiene en promedio intermedia hasta el 2001, y la tercera cuando, con la crisis actual, decaen nuevamente las tasas promedio de incremento de la productividad. Aunque durante la crisis actual disminuyó el crecimiento promedio de la productividad en la manufactura, esto no es tan notable como en el caso de la maquila (responsable de más de 50% de la exportación de la manufactura y de alrededor de 30% de su empleo), pese a que su decadencia se inició desde principios de los noventa. En esta medida, es probable que en la manufactura haya varios modelos de producción, no todos igualmente afectados por la crisis: uno de las macroempresas (se encuentran entre las 500 más grandes del país), otro de la mayoría de las maquilas de exportación.

Por otro lado, la evolución de las remuneraciones promedio reales en la manufactura reconoce también las tres etapas mencionadas: de crecimiento hasta 1994, luego disminución apreciable hasta 1998 y posterior recuperación hasta el 2005. Cabe anotar que aunque en el gobierno actual hay un crecimiento real de las remuneraciones totales promedio, en la manufactura éstas no alcanzan todavía el nivel más alto del período de 1994. Sin

embargo, es cierto que mientras la manufactura decaía en sus principales variables económicas, en el presente siglo las remuneraciones reales por persona ocupada han aumentado (cuadro 3).

La primera relación entre variables económicas que analizaremos es el cociente entre remuneraciones totales al personal total ocupado al valor agregado en la manufactura; esto nos permite tener una estimación general del peso en la creación de nuevo valor de los salarios, prestaciones y contribuciones a la seguridad social. El comportamiento de dicho indicador en los noventa fue de disminución de la importancia de las remuneraciones en torno de la crisis de mediados de esa década, para luego aumentar sostenidamente y alcanzar casi un tercio del valor agregado en los primeros años del siglo XXI. Es decir, los costos laborales no pueden desprejiciarse en el sector manufacturero a pesar de que desde los ochenta se han producido en una parte importante de las empresas reestructuraciones en tecnología, organización del trabajo y/o relaciones laborales. Un microanálisis más fino nos permitirá dilucidar más adelante si los procesos productivos mayo-

**Cuadro 3. Tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo e índices de las remuneraciones reales al personal total ocupado en la manufactura, 1993=100**

	<i>Tasa de incremento productividad en manufactura</i>	<i>Índice de remuneraciones totales reales en la manufactura</i>	<i>Tasa de crecimiento de la productividad en la maquila</i>
1990	7.0	83.4	14.5
1991	5.9	88.3	-1.8
1992	5.9	95.8	1.8
1993	7.1	100	0.0
1994	9.5	104	3.7
1995	3.7	90.9	0.4
1996	10.0	81.9	-0.4
1997	5.0	81.4	-0.5
1998	4.0	83.7	-0.7
1999	2.6	85.0	-0.4
2000	4.9	90.0	0.9
2001	0.4	96.3	-2.8
2002	4.6	98.1	1.7
2003	3.1	99.4	-0.1
2004	6.1	99.5	
2005	-0.1	95.9	

Fuente: *Ibid*

ritarios en la manufactura se basan en el uso intensivo de la mano de obra o no. En este sentido no nos conformaremos con el indicador anterior que muestra la importancia de los costos salariales en el valor agregado, sino que incursionaremos en el concepto de intensificación del trabajo, entendida como una de las vías para incrementar la capacidad productiva de la empresa a través de un desgaste acelerado de la fuerza de trabajo.

La otra relación es el cociente entre utilidades y remuneraciones totales del personal ocupado. Éstas cayeron durante la crisis de mediados de los noventa para luego recuperarse hasta 1998 y posteriormente disminuir, con excepción del año 2001, alcanzando en 2002 prácticamente el nivel de 1994. Es posible que este indicador muestre que el sector ha funcionado con márgenes de ganancia muy dependientes del costo de la mano de obra y que incrementos modestos en las remuneraciones como los que se produjeron en el actual sexenio le hayan afectado. Sin embargo, dicha relación entre remuneraciones y valor agregado no es tan alto en la manufactura en general como en la maquila, que según la forma tradicional de cálculo del valor agregado en el año 2000 fue de 82%. También utilidades y valor agregado disminuyeron a mediados de los noventa. En años posteriores se recuperaron sin alcanzar el nivel de 1994, no pudiendo apuntalar la hipótesis anterior. Finalmente, la tasa de ganancia manufacturera, calculada como la relación de utilidades con respecto a la suma del valor agregado e insumos consumidos anualmente y traducida a una base de 1994 igual a 100, muestra también una caída con la crisis de 1995-1996 y luego una recuperación que, con excepción del año de 2001, no alcanza actualmente al año de 1994. En otras palabras, la dependencia del valor agregado del sector manufacturero con respecto a las remuneraciones continúa siendo desde los noventa hasta el presente gobierno (especialmente en un sector tan importante de la manufactura como es la maquila de exportación). Esto nos llevará a profundizar en el siguiente apartado si la endeble situación de la tasa de ganancia en el sector tiene también sus orígenes en el interior de las formas de producción predominantes en la manufactura.

Vista la dependencia del valor agregado con respecto a las remuneraciones totales en la manufactura por tamaño de establecimiento, en los establecimientos grandes aumentó hasta 1998 para luego disminuir; en los medianos y pequeños ha disminuido consistentemente, acorde con la reestructuración productiva que se extendió en los noventa. La comparación de grandes establecimientos con medianos y pequeños muestra que, en los tres años considerados, la dependencia es mayor en los segundos que en los primeros, consecuencia, veremos más adelante, de la mayor tecnificación

**Cuadro 4. Comportamiento de la acumulación del capital  
en la manufactura**

<i>Año</i>	<i>Remuneraciones/Valor Agregado (%)</i>	<i>Utilidades/Remuneraciones (%)</i>	<i>Utilidades/Valor Agregado (%)</i>	<i>Índice de Tasa de ganancia</i>
1994	34	4.2	1.5	100
1995	26.9	3.9	1.1	80
1996	24.1	3.9	0.9	64
1997	25	4.8	1.2	80
1998	25.4	4.9	1.3	86
1999	27	4.7	1.3	88
2000	28	4.6	1.3	90
2001	29.9	4.8	1.4	100
2002	29.3	4.5	1.3	94
2003	27.9	4.1	1.1	+

Fuente: elaboración propia a partir de INEGI (1994 a 2003) Encuesta Industrial Anual

\* En el 2003 la tg fue de 0.04%

de la producción en los primeros que en los segundos, aunque esta diferencia tendió a disminuir con la crisis de inicios del siglo XXI.

*Configuraciones sociotécnicas en la manufactura*

Analizaremos en forma resumida cinco dimensiones de las configuraciones sociotécnicas: los encadenamientos entre empresas dentro del territorio nacional, el nivel de la tecnología, la organización del trabajo, las relaciones laborales y el perfil de la mano de obra.

**Cuadro 5. Remuneraciones Totales al Personal Ocupado/Valor Agregado, por tamaño de establecimiento en la manufactura**

<i>Año</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediana</i>	<i>Pequeña</i>
1993	32.8	42.5	39.4
1998	34.2	34.8	33.7
2003	25.5	29.5	30.3

Fuente: Elaboración a partir de INEGI (1993, 1998, 2003) Censos Económicos

El porcentaje del valor de la producción en la manufactura elaborada por subcontratistas ha sido muy bajo entre 1994 y 2001, y aunque tiende a aumentar nunca rebasa 9 por ciento. Analizando las diferencias por tamaño de establecimiento, los grandes no son los que forman más cadenas productivas por la vía de la subcontratación. En 1994 fueron los que menos emplearon subcontratistas, así como en 1998. En el 2001 casi no superaron a los pequeños, resultado de su importancia en la importación de maquinaria, equipo e insumos, así como de la presencia de filiales de multinacionales con compromisos de importación específicos con sus casas matrices y de que otra parte, sin ser filiales, actúen como maquiladoras de otras en el extranjero. Los medianos aumentaron ese porcentaje de 1994 a 1998, pero en el 2001 disminuyeron sin rebasar 8.1%; los pequeños primero aumentaron y en el 2001 disminuyeron.

Otro tanto sucede con el número de establecimientos que contrataron a otras empresas para que les maquilaran parte de su producción. Las cifras aumentan cuando se trata de empresas que realizan actividades en forma conjunta de capacitación, comercialización, crédito, compra de materias primas, investigación y desarrollo, utilización de maquinaria y equipo, predominando entre ellas la compra de materias primas. En los establecimientos hay una relación directa entre tamaño de éstos y cantidad de actividades conjuntas (adquisición y alquiler de maquinaria, capacitación, comercialización) aunque éstas han tendido a disminuir substancialmente entre 1998 y 2001 (cuadro 6). Es decir, se han difundido más las actividades conjuntas no productivas con relación a los encadenamientos productivos, que resultan muy bajos, destacando el hecho de que los grandes, siendo responsables de la mayor parte de la producción y de las exportaciones manufactureras, son los menos encadenados. Lo anterior se compagina con otros estudios que han demostrado cómo el desarrollo secundario exportador se ha traducido en ruptura de cadenas productivas, substituidas por la importación de insumos manufactureros, de maquinaria y equipo (Dussel, 1997). El análisis de la balanza comercial de la manufactura, incluyendo maquila, así lo constata. A partir de 1993 y hasta la fecha tiene un saldo negativo (cuadro 7). Una primera conclusión sería que las configuraciones sociotécnicas predominantes en la manufactura, sobre todo las de las grandes empresas no han favorecido los encadenamientos productivos dentro del país, limitando el efecto multiplicador de las inversiones importantes en estos años en este sector y por el contrario contribuyendo al déficit en la balanza comercial.

En cuanto al nivel tecnológico, el porcentaje de los ingresos en la manufactura dedicados a investigación y desarrollo son sumamente bajos entre

**Cuadro 6. Encadenamientos productivos por tamaño de establecimiento**

<i>Indicador de encadenamiento</i>	<i>1994</i>			<i>1998</i>			<i>2001</i>		
	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>
Porcentaje del valor de la producción elaborada por subcontratistas subcontratistas	3.3	4.3	4.0	5.9	8.1	7.8	5	5	4.8
Porcentaje de establecimientos que contrataron maquila	3.4 (1988)	3.2 (1988)	2.3 (1988)	3.86	5.57	3.31			
Porcentaje de establecimientos que realizaron actividades conjuntas	61.6	38.7	30.4	45.3	31.9	35.9	16.6	12.4	15.6

Fuente: INEGI (1994, 1998, 2001) ENESTYC

1992 y el 2001 (nunca pasan de 1.2% de los ingresos), asombrando más que en los establecimientos grandes ese porcentaje haya disminuido en estos años y que sea menor que en los establecimientos de tamaño mediano (puede ser resultado de la dependencia con respecto de grandes corporaciones, sea en la forma de filiales o de maquila con sus respectivos compromisos de compra de maquinaria y equipo, producción de determinados productos y utilización de ciertos procesos). Estos también en general aumentaron su porcentaje en esos años, los pequeños también lo aumentaron pero todas las

**Cuadro 7. Balanza comercial de la manufactura**

<i>Año</i>	<i>Millones de dólares</i>
1993	-24 606.3
2000	-34 334.5
2001	-33 609.9
2002	-33 205.6
2003	-33 471.6
2004	-39 911.1
2005	

Fuente: INEGI (2005) Banco de Información Económica



cifras resultan casi insignificantes. Un poco más alto es el porcentaje de los ingresos dedicados a la compra o transferencia de tecnología, aunque entre 1992 y 2001 han disminuido un poco en todos los estratos de tamaños de establecimientos. En cuanto al porcentaje del valor de la maquinaria y equipo en alta tecnología—máquinas, herramientas de control numérico computarizado, robots y equipo automático, aunque no necesariamente este último del nivel computarizado— las cifras nunca alcanzan 50% en ninguno de los estratos de tamaños de establecimientos, ni en los años considerados. Lo anterior se confirma con el dato de porcentaje de trabajadores que trabajan con equipo automático que en ningún caso ni año pasan de 20. Ese porcentaje es más alto entre mayor sea el establecimiento y ha aumentado poco con los años (cuadro 8). Podemos postular que la investigación y desarrollo es casi inexistente en las empresas mexicanas de manufactura de principios de los noventa e inicios del siglo XXI; que, en cuanto a características de la maquinaria y equipo, en ninguno de los tamaños de establecimiento predominaría la alta tecnología; y de otras investigaciones se podría plantear que habría una minoría con tecnología alta (automatizada computarizada), otra mayor automatizada no computarizada y predominaría la herramental y mecanizada no automatizada (De la Garza, 1998).<sup>2</sup>

Más extendido que el cambio tecnológico ha sido el organizacional. Entre 1994 y 2001 creció substancialmente el porcentaje de establecimientos que realizaron cambios organizacionales: los grandes pasaron de practicarlos en 64.1% en 1994 95.4% en 2001, los medianos aumentaron del 53% en 1994 95.2% en 2001 y los pequeños también crecieron substancialmente. Es decir, a la fecha, la mayoría de los establecimientos manufactureros de tamaños grande, mediano y pequeño ha realizado cambios organizacionales. Pero en estos cambios los más frecuentes fueron las

<i>Nivel tecnológico</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediana</i>	<i>Pequeña</i>
Alto	22.2%	10.0	3.9
Mediano	55.6	58.8	50.9
Pequeño	22.2	31.2	45.2

Alto: automatizado computarizado; medio: automatizado no computarizado; bajo: maquinizado no automatizado y herramental

<sup>2</sup> De la Encuesta MIM se habían obtenido los siguientes índices de nivel tecnológico por tamaño de establecimiento para la manufactura (De la Garza, 2006) (porcentaje de establecimientos):

**Cuadro 8. Nivel Tecnológico**

<i>Indicador de nivel tecnológico</i>	1992			1998			2001		
	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>
Porcentaje de los ingresos dedicados a investigación y desarrollo	0.7	0.9	0.5	0.4	0.3	1.5	0.6	1.2	0.7
Porcentaje de ingresos dedicados a la compra o pago de tecnología	3.0	3.9	2.4	4.0	4.2	7.3	2.5	2.6	2.6
Porcentaje del valor de la maquinaria de tecnología automatizada, computarizada o no (niveles tecnológicos alto y medio)	35	30	23	27	49	27.6			
Porcentaje de trabajadores que usaron equipo automático, computarizado o no	12.2	9.5	6.76	19.5	14.9	14.1			

Fuente: INEGI (1992, 1998, 2001) ENESTYC<sup>2</sup>

transformaciones en la línea de producción (*lay out*). Es decir, si diferenciamos por tipo de cambio y sólo consideramos los más complejos como son el justo a tiempo y el control estadístico del proceso, esos porcentajes disminuyen apreciablemente, no pasando de 20% de los establecimientos. Incluso este tipo de cambio organizacional ha tendido a estancarse o a disminuir con el tiempo.

En síntesis, la reestructuración organizacional se extendió más en la década de los noventa que la tecnológica dura, pero sólo en una minoría se

**Cuadro 9. Cambios en la organización del trabajo en la manufactura**

<i>Indicador de cambio organizacional</i>	1994			1998			2001		
	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>
Porcentaje de establecimientos que realizaron cambios en la organización del trabajo	64.1	53.0	37.1	96	89.6	81.5	95.4	95.2	82.1
Porcentaje de establecimientos que realizaron cambios modernos y complejos en la organización del trabajo (Justo a Tiempo y Control Estadístico del Proceso)	17.7	15.6	15.5	10.2	12.8	14.0	19.0	4.9	12.6

Fuente: INEGI (1994, 1998, 2001) ENESTYC

dieron cambios más complejos, siendo los más simples (como el *lay out* o los círculos de calidad) los más extendidos (De la Garza, 2006).

En cuanto a las relaciones laborales, hay que destacar que la reestructuración de los noventa y lo que va de este siglo no se significó por la desindicalización en la manufactura formal. El porcentaje de establecimientos con sindicatos es muy elevada en este sector: en los grandes establecimientos se mantienen, entre 1992 y 2001 casi 90% sindicalizados, los medianos han disminuido de 84% en el primer año a 78.2% en el último, y los pequeños han disminuido también de 66% a 51.7% en ese período. En cuanto al porcentaje de trabajadores sindicalizados, éstos disminuyeron un poco en los establecimiento grandes entre 1998 y 2001, al pasar de 68.2% a 65.1%, los medianos permanecieron sin cambio y los pequeños aumentaron. Es decir, la manufactura formal en México es un sector sindicalizado en cuanto a presencia de éstos en la mayoría de los establecimientos, asimismo son sindicalizados la mayor parte de sus trabajadores. Se ha demostrado en otras investigaciones la ganancia salarial por pertenecer a un sindicato (Esquinca, 2006). También hay una ganancia en estabilidad en el empleo, el porcentaje de trabajadores de planta en la manufactura es muy elevado y se sostuvo así entre 1998 y 2001. En los establecimientos grandes en 2001, el 94.9% del personal ocupado era de planta y en los pequeños el 94.9% (cuadro 10).

Durante el actual quinquenio, la jornada laboral en la manufactura no se ha modificado. La más frecuente se encuentra entre 40 y 48 horas por semana. El porcentaje de trabajadores de la manufactura que ganan menos de 5 salarios mínimos disminuyó muy poco, al quedar en 2004 en 80.7% de

**Cuadro 10. Cambios en las relaciones laborales en la manufactura**

<i>Indicador</i>	1992			1998			2001		
	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>G</i>	<i>M</i>	<i>P</i>
Porcentaje de establecimientos manufactureros con sindicato	87.1	84.0	66.0	90.1	79.9	42.7	89.7	78.2	51.7
Porcentaje de trabajadores manufactureros sindicalizados	ND	ND	ND	68.2	56.4	34.9	65.6	56.2	40.8
Porcentaje de trabajadores de planta	86.5	86.2	89.1	87.1	86.2	90.0	94.9	95.1	94.9

Fuente: INEGI (1992, 1998, 2001) ENESTYC

los trabajadores asalariados en el sector; el porcentaje de trabajadores que no tienen prestaciones es minoría aunque importante (42% en 2000 y 41.6% en 2004); en el sector los trabajadores sin contrato escrito son una minoría, 29.1% en 2000.

Es decir, hay un predominio en la manufactura del trabajo estructurado, medido por sindicalización, estabilidad en el empleo, contrato escrito, existencia de prestaciones, asociado a la alta sindicalización, sin embargo, esa alta sindicalización no ha evitado que la mayor parte de los trabajadores asalariados sean pobres.

En cuanto al perfil de la mano de obra en la manufactura, hubo en los noventa una trayectoria hacia la feminización que se ha frenado con la crisis actual, manteniéndose en 2001 casi el mismo porcentaje de hombres que 10 años atrás; el nivel educativo con menos de seis años de estudio se ha mantenido también en un nivel de 35.2% de los trabajadores en 2001; también el perfil de una mano de obra casi en su mitad con poca antigüedad en la empresa (menos de tres años), situación que no ha cambiado en 10 años; mano de obra joven (entre 20 y 30 años); hombres cabeza de familia en su gran mayoría, a la vez que un predominio de obreros no calificados, que entre 1992 y 2001 disminuyó apenas de 66.6% a 63.2% del total (cuadro No. 12).

Es decir, la manufactura se caracteriza por una mano de obra en general poco calificada, joven, de poca antigüedad en la empresa, masculina, jefe de hogar y sus características han vuelto, en el actual sexenio, a los niveles de inicios de los noventa.

**Cuadro 11. Otros indicadores de relaciones laborales en la manufactura**

<i>Rubro</i>	<i>2000</i>	<i>2004</i>
Jornada laboral más frecuente	40 a 48 horas	40 a 48 horas
Salario promedio	83.9% gana menos de 5 salarios mínimos	80.7% ganan menos de 5 salarios mínimos
Sin prestaciones asalariados	42% de los trabajadores	41.6% de los trabajadores
Sin contrato de trabajo escrito	29.1%	

Fuente: INEGI (2000, 2004) Encuesta Nacional de Empleo

**Cuadro 12. Características de la fuerza de trabajo en la manufactura**

	<i>1992</i>	<i>1998</i>	<i>2001</i>
Porcentaje de hombres	71.1	62.4	72.1
Trabajadores con menos o igual a seis años de estudio	32.8	42.7	35.2
Porcentaje de trabajadores con menos de tres años de antigüedad en la empresa	46.4	50.9	47.5
Porcentaje de obreros no calificados	66.6		63.2
Estrato de edad más frecuente de trabajadores manufactureros	20-34	20-34	
Estado civil predominante en hombres	Jefe de hogar	Jefe de hogar	

Fuente: INEGI (1992, 1998, 2001) Encuesta Nacional de Trabajadores Manufactureros

Un análisis reciente con una metodología igual para la maquila de exportación de México (De la Garza (coord.), 2005) mostró que las configuraciones sociotécnicas predominantes fueron: en primer lugar, la combinación entre organización fordista, tecnología baja o media, flexibilidad baja o media y calificación baja o media con bajos salarios; y en segundo lugar, el toyotismo precario consistente en la introducción de nuevas formas de organización del trabajo, con tecnología, flexibilidad y calificación bajas o medias y bajos salarios. Otros perfiles existen, pero son francamente minoritarios.

Para la manufactura en general y analizadas las configuraciones sociotécnicas por dimensiones, podríamos concluir que:

- a) Una minoría tiene tecnología elevada.
- b) Una mayoría han hecho cambios sencillos de organización del trabajo.
- c) La mayoría están sindicalizadas y con protecciones en contratos, prestaciones jornada y estabilidad en el empleo, aunque con bajos salarios.

**Cuadro 13. Configuraciones sociotécnicas de los establecimientos maquiladores en México (2004)**

<i>Perfil</i>	<i>Porcentaje</i>
Organización fordista, tecnología baja o media, flexibilidad baja o media y calificación de baja a media	47.2%
Organización fordista, tecnología baja o media, flexibilidad baja o media y calificación alta	7.5%
Organización fordista, tecnología baja o media, flexibilidad alta y calificación de baja a media	9.4%
Organización fordista, tecnología baja o media, con flexibilidad y calificación altas	3.8%
Organización fordista, tecnología alta, con flexibilidad y calificación bajas o medias	9.4%
Organización toyotista, con tecnología, flexibilidad y calificación bajas o medias	17.0%
Organización Toyotista, con tecnología y flexibilidad bajas o medias y calificación alta	3.8%
Organización Toyotista, con tecnología alta pero con flexibilidad y calificación bajas o medias	1.9%
<i>Total</i>	100.0%

Fuente: De la Garza, E. (coord.) (2005) Modelos de Producción en la Maquila de Exportación en México. México, D.F.: UAM-Plaza y Valdés.

- d) Que la mano de obra en su mayoría no es calificada, de poca antigüedad en la empresa y con escolaridad baja.

Podemos concluir que la reestructuración productiva avanzó en México, especialmente durante la década pasada, pero el camino principal seguido no fue el del cambio tecnológico en su nivel más alto, sino el cambio en la organización del trabajo, sin flexibilidad numérica ni salarial importantes (De la Garza y Bouzas, 1998). No obstante la implantación de bonos de productividad, éstos no representaron mucho total de las remuneraciones (De la Garza, 2006c) y la flexibilidad avanzó más al nivel de los contratos colectivos de trabajo en lo funcional, permitiendo la movilidad interna, la polivalencia, el ascenso por capacidad. Algo de lo más significativo es la no –diferencia de fondo entre la operación de la gran empresa y la de otras las empresas de tamaños. Así como en la maquila, es probable que haya en

la manufactura tres o cuatro configuraciones sociotécnicas dominantes: la primera puede corresponder a las empresas macro con tecnologías elevadas, con extensión de nuevas formas de organización del trabajo y mano de obra calificada; la segunda puede ser el toyotismo precario, caracterizado por tecnología media o baja, nuevas formas de organización del trabajo, flexibilidad media o baja y calificación media o baja; la tercera, la persistencia del taylorismo fordismo, con tecnología media o baja, flexibilidad media o baja, media o baja calificación y organización fordista, sin olvidar en las micro y una parte de las pequeñas configuraciones tradicionales. En cuanto a la forma principal que en casi todos ha adquirido la reestructuración productiva, ésta ha seguido la vía de toyotismo, pero un toyotismo a la mexicana: con bajos salarios en general, baja calificación, flexibilidad funcional, alta rotación externa de personal. Excepto el primer perfil, los otros dos corresponden a los que predominan en la maquila. Sin embargo, para una parte de la manufactura no maquiladora con los dos perfiles mencionados se podría hablar de una *maquilización* de ésta, en cuanto a producir de una manera semejante a dicho sector (De la Garza, 2006).

### **Los límites del toyotismo precario y la restauración corporativa**

El concepto de límite de un *modelo productivo* se empezó a utilizar desde finales de los setenta, referidos al taylorismo fordismo, aunque en esa época no se le denominaba “modelo de producción” propiamente dicho sino “forma de organización del trabajo” o bien “régimen de acumulación”. Los límites del taylorismo fordismo como forma de organización del trabajo se referían a no impulsar la insistencia en sus principios para el incremento de la productividad (Castillo, 1991). En esa época se cuestionaron las bondades de los principios del taylorismo fordismo: la segmentación de tareas en forma minuciosa, para tener operaciones simplificadas, estandarizadas y medidas con tiempos y movimientos, la división del trabajo por puestos individualizados organizados en secuencias lineales y, por tanto, la no necesidad de mano de obra calificada. Esta forma de organización, que permitió elevar la productividad desde principios del siglo xx, primero en Estados Unidos y luego en otros países, habría llegado a su límite en torno a la gran crisis capitalista de segunda mitad de los setenta porque implicaba un tiempo productivo y otro improductivo de transporte entre un puesto y otro en la línea de producción, y el principio de segmentación minuciosa haría aumentar el porcentaje del tiempo de transporte interno en las líneas de producción

que llegaría a contrarrestar la ventaja de operaciones más rápidas al dividir más el trabajo (Boyer, 1989). Por otro lado, no era posible segmentar indefinidamente el trabajo, ni tampoco simplificarlo más después de cierto punto. También, la organización taylorista fordista, basada en el mayor desgaste de la fuerza de trabajo (lo que Marx llamaba intensificación del trabajo, que no era el concepto de trabajo intensivo de la economía convencional que remite a relación de costos laborales a costos totales) supuso resistencias individuales y colectivas de los trabajadores relacionadas con dicha intensificación, con la monotonía, el trabajo poco creativo y poco participativo (Boyer, 1989). Las resistencias de los trabajadores podrían ir desde la incapacidad física para trabajar más rápido, hasta las formas menos directas como el “tortugismo”, el sabotaje a la producción, el ausentismo, el *turn over*, el alcoholismo, la drogadicción. Las formas de resistencia colectiva a esta forma de organización desgastante de la mano de obra más reconocidas fueron: el paro loco, la huelga, la negociación colectiva que frenaba la velocidad de las cadenas de montaje. Y las culturales: no la conformación de una cultura organizacional homogénea, sino la segmentación entre las culturas obreras y las de las gerencias y el empresariado, con sus consecuencias en la no –identidad con el trabajo, con la empresa y la productividad.

La visión regulacionista con su concepto alterno de fordismo, como régimen de acumulación, añadió el componente de articulación entre producción en masa y consumo en masa, componente muy importante porque permitió relacionarlo con niveles de la economía y la política que rebasaban el proceso productivo (Boyer y Saillard, 1988) (Saillard, 1998). Sin embargo, las teorías de crisis del taylorismo fordismo no dejaban de ser tipos ideales con relación a situaciones muy diversas de implantación de estas formas de organización en el mundo: no en todos los países se vivió un período keynesiano de casi pleno empleo, con sindicatos fuertes y representativos de los trabajadores, ni se acuñaron en forma acabada culturas obreras arraigadas en la gran fábrica manufacturera con trabajo estable y orgullo obrero. Así, elementos importantes, que apuntarían hacia límites de esta forma de organización del trabajo, y hacia las formas de resistencia no operaron al mismo tiempo ni se presentaron iguales siempre, de tal manera que el taylorismo fordismo sigue existiendo en el mundo, especialmente en países maquiladores, de bajos salarios, sindicatos inexistentes o controlados por los estados, con abundante mano de obra dispuesta a aceptar un empleo por bajas remuneraciones y gran desgaste de su fuerza de trabajo (Amin, 1994) (Kochan, Lansbury y Duffie, 1997).

De cualquier forma, sistemáticamente en los inicios de los ochenta, las nuevas doctrinas gerenciales, una parte de la academia, de los gobiernos y



organismos internacionales plantearon como salida a la crisis de productividad de los setenta la implantación del toyotismo con sus principios: reintegración de tareas vs. segmentación del taylorismo; polivalencia *Vs.* trabajo simplificado y rutinario; movilidad interna entre puestos, categorías y departamentos *Vs.* un puesto –un hombre; participación e involucramiento del trabajador para poner a disposición de la empresa el *saber hacer* tácito acumulado por éste *Vs.* un trabajador que se reduce a obedecer reglas; la creación de una cultura propiamente organizacional, es decir compartida por directivos y trabajadores, y una identidad del trabajador con la empresa y con su trabajo *Vs.* la actitud instrumental del trabajador (Boyer, 1988). Sin embargo, como sucede con todas las recetas abstractas, tenía el defecto de ignorar que las doctrinas gerenciales siempre se asientan en contextos y con actores locales que las llenan de contenido, con lo que las formas y los resultados de su aplicación pueden diferir (Anfossi, 1968). Se olvidaba que el éxito de Japón a partir de la década de los 50, y en especial durante la crisis de los 70 no se podía disociar de instituciones del sistema de relaciones de trabajo que sobrepasaban a las empresas, como era la institución en las grandes compañías del trabajo *de por vida*, el ascenso no por capacidad sino por antigüedad, la existencia de la figura del *sindicato de la casa* (sindicato que coopera con la gerencia en la gestión cotidiana de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo) como fenómeno histórico construido con conflictos después de la segunda guerra mundial, la existencia de un reparto de utilidades según el desempeño financiero de la empresa (muy diferente de los bonos occidentales por productividad individualizados), la presencia de un mercado dual de trabajo (uno muy protegido por las empresas grandes y otro desregulado que permitía la expulsión de trabajadores de las compañías subcontratistas) y, finalmente, una seguridad social en las firmas grandes dependiente de la empresa y no del Estado (Kumazawua, 1996).

Pero el nuevo toyotismo, como antes el taylorismo, se asentó inevitablemente en contextos locales. Para países como México:

- 1) Con una abundante mano de obra en busca de empleo, no calificada, de bajo nivel educativo, joven, sin experiencia laboral y dispuesta a aceptar bajos salarios.
- 2) Con sindicatos corporativos poco representativos, dispuesto a aceptar condiciones laborales bajas.
- 3) Con un gobierno controlador de las relaciones de trabajo a favor de las empresas; que avala, protege y contribuye junto con los sindicatos a erradicar la disidencia.

Esta “nacionalización” del toyotismo ayudó, junto a decisiones de los actores principales (Estado, empresas, sindicatos y trabajadores), a la conformación de un *toyotismo precario* como forma dominante de la reestructuración productiva en México, que implicó: aplicación parcial del justo a tiempo y el control total de la calidad, en la mayoría de las empresas reducido a sus aspectos más simples como los círculos de control de calidad; un toyotismo que en México significó la continuación de la segmentación entre el trabajo de operación de los obreros y el de concepción de técnicos, ingenieros y directivos, con predominio de obreros no calificados; el achataamiento de los tabuladores para obreros, con la consiguiente carrera no-profesional, sobre todo la persistencia de la barrera entre ser obrero y no; flexibilidad salarial extensa, pero convenios de productividad que premian sobre todo puntualidad y asistencia, además de montos poco atractivos como bonos; persistencia de la rigidez en el empleo y desempleo en el sector estructurado de la economía (las reglas generales de cómo desemplear no han cambiado y están contenidas en la Ley Federal del Trabajo); flexibilidad funcional más amplia que la numérica; bajos salarios y una mayoría de los obreros en los linderos de la pobreza (De la Garza, 1990, 1993). El toyotismo precario se combinó con la flexibilización de los contratos colectivos de trabajo a partir de la segunda mitad de los ochenta (ACLAN, 1977, 1988<sup>a</sup>). Esta forma de toyotismo se tradujo en alta rotación externa voluntaria y elevadas demandas individuales ante juntas de conciliación y arbitraje por violación en derechos laborales (Middlebrook y Quintero, 1998).

El toyotismo precario se extendió con cierto éxito durante la década de los noventa, especialmente en el sector estrella del modelo neoliberal en México, el manufacturero, pero al inicio del presente siglo –así como en el segundo quinquenio de los setenta para el taylorismo fordismo – la coyuntura de recesión en la economía en Estado Unidos, bajó la demanda de productos manufacturados mexicanos, se articuló con la propia recesión en México y la nueva competencia en las inversiones extranjeras directas de países como China, especialmente en el área de las manufacturas. Esta crisis no se dio sin un contexto nacional que le ayudara: la extensión del toyotismo precario en la maquila y, a la vez, la maquilización de una parte de las manufacturas no maquiladoras (es decir, la extensión de los modelos productivos dominantes en la maquila a otros sectores); la gran desarticulación de antiguas cadenas productivas, no sustituidas por los escasos encadenamientos que el modelo maquilador ha propiciado, reflejado en el déficit persistente de la balanza de pagos en la manufactura; la casi inexistencia de investigación y desarrollo en las empresas del país, correlacionada con la importación creciente de su maquinaria y equipo; el fracaso para las

empresas productivas de la privatización bancaria con el encarecimiento del crédito y su escasez; y, finalmente la falta de una política industrial de fomento, que supliera por tiempo desventajas de aquellos sometidos adentro y afuera del país a la competencia internacional (Dombois y Pries, 1998). Es decir, la crisis económica en México de los primeros años de este siglo tiene su centro no en el sector financiero como en la anterior crisis, sino en el aparato productivo, especialmente en el eje del modelo que ha sido el manufacturero. Esta no ha sido remontada a la fecha y han influido factores internos externos a las empresas, como los mencionados, que contribuyen a convertirla en crisis de productividad, al menos en la parte en que predomina el toyotismo precario.

En su aspecto más abstracto, el toyotismo puede llegar también a su límite para permitir incrementar la productividad en ciertos contextos (Schuldt, 1998). El toyotismo, como el taylorismo, también es un régimen laboral basado en la intensificación del trabajo, no en la alta automatización de los procesos productivos, y en esa medida puede tener límites físicos y sociales. Los físicos son evidentes: aunque el trabajador esté más motivado que el del taylorismo y su trabajo sea más creativo, hay un límite de capacidad física y a su ingenio para aumentar la productividad en términos de no poder desgastar más rápido su fuerza de trabajo, so pena de crisis biológica o psicológica. La muerte en Japón por exceso de trabajo reconocida como figura jurídica en la legislación es indicador de estas fronteras (Boyer y Yamada, 2000). Los límites sociales también pueden imaginarse: especialmente la rotación voluntaria, tan común en la maquila de exportación en México, y la insatisfacción con el trabajo que puede originar demandas individuales o colectivas. También se puede ver la crisis del toyotismo como crisis de las relaciones en la familia, olvidada frente a largas jornadas para cumplir con las metas de productividad o el trabajo en días de descanso con la misma finalidad (Maurice, 1999). Finalmente, la crisis como crisis de identidad con la empresa, de la realización personal, como disyuntiva entre vivir o trabajar, que puede conducir al rechazo a este trabajo que se apodera de toda la personalidad y reduce los mundos de vida al del trabajo, es la crisis de la mejora continua que no tienen límite para consumir toda la integridad del trabajador en aras de la productividad. Es decir, la crisis y los límites del toyotismo podrían ir más allá de su forma precaria y estar ya presentes en el mismo Japón.

A la crisis del toyotismo en México han contribuido también como aspectos específicos la contraposición entre crisis en la economía, especialmente en la manufactura en los primeros años de este siglo, y los aumentos salariales reales en este sector como parte de la política laboral del actual

gobierno, que contribuyeron a convertir la crisis de productividad en una de rentabilidad, sobre todo manifiesta en la maquila de exportación. Tampoco esos aumentos reales lograron recuperar el poder adquisitivo en la manufactura de inicios de los noventa ni podrían llevar a la conclusión de que el actual gobierno propició el tránsito hacia una vía alta del desarrollo, porque no contó con un política industrial acorde a esa meta y porque prefirió la restauración de la relación corporativa tradicional.

El corporativismo mexicano siempre fue de Estado, por largo tiempo se confundió con el partido político –los sindicatos corporativos en México pertenecen al PRI–, pero el cambio a un gobierno diferente en el año 2000 mostró que las raíces del corporativismo sobre todo están en lo laboral y no en el sistema de partidos. Lo laboral articulado con lo político–estatal, pero no necesariamente con el sistema electoral. Así sucedió: las corporaciones sindicales son cada vez menos importantes electoralmente, pero son insustituibles en el control actual del sistema de relaciones de trabajo. Sistema que incluye todavía una cúpula de decisión en la presidencia de la República en comunicación con las cúpulas de los sindicatos y de los empresarios. Este sistema, largamente construido involucra a la Secretaría del Trabajo y a las Juntas de Conciliación y Arbitraje, donde confluyen nuevamente patrones y líderes de sindicatos y donde se reproduce principalmente el corporativismo como relación de intercambio de paz laboral a través del control sindical a cambio del sostenimiento de los cotos de poder de las direcciones gremiales. Este nodo central no cambió con el actual gobierno e incluso hubo intentos de renovar la macroalianza del Estado con los sindicatos en torno de la elaboración del proyecto de Ley laboral impulsado por la Secretaría del Trabajo, que implicó un acuerdo de intercambio entre mayor flexibilidad laboral con protección al monopolio sobre los sindicatos por la dirigencia del Congreso del Trabajo.

La crisis del toyotismo precario contribuyó al estancamiento o lento crecimiento de la economía, especialmente del sector manufacturero, incluyendo a la maquila de exportación. Sólo las macrocorporaciones (como las 500 más grandes de México, que no formaban en general parte del toyotismo precario pero sí habían introducido desde los noventas nuevas formas de organización del trabajo), parecieran reconocer algunos de los límites mencionados y haber iniciado otra reestructuración más basada en tecnología dura e informatización de su administración y del propio proceso productivo recientemente. *Economía del conocimiento* diagnosticará algún académico, pero en términos más sencillos *compra de tecnología, compra de sistemas informáticos*, con algunas innovaciones en las propias empresas, mismas que no eliminan la diferencia entre el conocimiento

requerido para la creación de un nuevo equipo controlado por computadora o un software, con la operación del mismo. De cualquier forma, cómo se conceptualice este posible cambio en los gigantes empresariales en México permite prever nuevas polarizaciones con los otros grandes, y sobre todo con los de menores tamaños, y abre la interrogante de cuáles serán los modelos de producción alternativos al toyotismo precario en el siglo XXI.

## Bibliografía

- ACLAN (1997a), *Los mercados de trabajo en América del Norte*, Dallas: ACLAN.
- ACLAN (1998a), *Los mercados de trabajo en América del Norte. Un Análisis comparativo*, Dallas: ACLAN.
- Aglietta, M. (1984), *Crisis y regulación del capitalismo*, México: Siglo XXI.
- Amin, A. (1994), *Postfordism*, Oxford: Blackwell.
- Anfossi, A. (1968), “Principi impliciti nella teoria classica del Scientific Management”, *Quaderni di Sociologia*, v. 1, (núm. 2).
- Berggren, Ch. (1994), “Lean Production – The End of History?”, *Work, Employment and Society*, 7, 2.
- Boyer R., Saillard Y. (dir.) (1998), *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC año 3 vol. 3.
- Boyer, Robert (1988), *La flexibilización del trabajo en Europa*. Madrid: Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social.
- (1989), *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, (Buenos Aires: Area de Estudios e Investigaciones Laborales de la CECYT, CEIL/CONICET, CREDAL/CNRS, Humanitas, Bs. As).
- (1989), “A la ricerca di alternative al fordismo”, *Stato e Mercato*, 24.
- Boyer, R. y T. Yamada (2000) *Japanese Capitalism in Crisis*, London: Routledge.
- Bronstein, A. (1997), “Reforma laboral en América Latina: entre garantismo y flexibilidad”, *Revista Internacional del Trabajo*, 116, 1.
- Castillo, J.J. (coord.) (1991), *Las nuevas formas de organización del trabajo*, Madrid: Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social.
- Cook, María Lorena (1999), “Trends in Research on Latin American Labor and Industrial Relations”, en *Latin American Research Review*, Vol. 34, No. 1. University of New México: Albuquerque.
- De la Garza, E. (1990), “Reconversión industrial y cambios en el patrón de relaciones laborales en México”, en Arturo Anguiano (Coord.), *La Modernización de México*, México: UAMX.

- \_\_\_\_\_ (1992), “La polarización del aparato productivo en México”, *El Cotidiano*, núm. 46, México: UAMA, marzo-abril.
- \_\_\_\_\_ (1993), “La reestructuración del corporativismo en México”, en *The Politics of Economic Restructuring in Mexico*, La Jolla: UC-La Jolla.
- \_\_\_\_\_ (1993a), *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- \_\_\_\_\_ (1998), *Modelos de industrialización en México*, México: UAM-I.
- \_\_\_\_\_ y A. Bouzas (1998), *Contratación colectiva y flexibilidad del trabajo en México*, México: IIEC-UNAM
- De la Garza, E. (1999), “Epistemología de las teorías sobre modelos de producción”, *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. Buenos Aires: CLACSO.
- \_\_\_\_\_ (2000), *La formación socioeconómica neoliberal*, México: UAM.
- \_\_\_\_\_, J. L. Torres y Carlos Salas (2000), *Modelos de organización y flexibilidad del trabajo en la manufactura mexicana. Informe de Investigación*, México: STyPS.
- \_\_\_\_\_ (2001), “El concepto de configuración y la epistemología crítica”, *Revista Mexicana de Sociología*, 1, enero-marzo.
- \_\_\_\_\_ (coord.) (2005), *Modelos de producción en la maquila de exportación*, México: UAM-Plaza y Valdés.
- \_\_\_\_\_ (coord.) (2006), *Los bonos de productividad en México*, México: STyPS.
- \_\_\_\_\_ (coord.) (2006), *Teorías sociales y los estudios del trabajo: nuevos enfoques*, Madrid: UAM-Anthropos.
- \_\_\_\_\_ (2006), *Empresas y trabajadores en México a inicios del siglo XXI*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Esquinca, M. (2006), “Afilación sindical y premio salarial en México” en De la Garza, E. y C. Salas (coord.), *La Situación del Trabajo en México, 2006*, México: UAM-Plaza y Valdés.
- Dombois, Rainer y Pries, Ludger (1998), “Un huracán devastador o un choque catalizador? Globalización y relaciones industriales en Brasil, Colombia y México”, en *Revista latinoamericana de estudios del trabajo*, Año 4, núm. 8 São Paulo.
- Dussel, E. (1997), *La economía de la polarización* México: Jus.
- Freyssenet, M. (1995), “La production flexible, une alternative a la production de masse et a la production au plus just?”, *Sociologie du travail*, 3.
- Freyssenet, M. y Ch Boyer (2000), *Modelos de producción*, Buenos Aires: Humanitas.

- Gonzalez Anaya, Jose (1999), *Labor Market Flexibility in 13 Latin American Countries and the United States*, Washington: World Bank Latin American and Caribbean Studies.
- Kochan, T., R. Lansbury y J. P. Duffie (1997), *After Lean Production*, Ithaca: ILR Press.
- Kumazawua, M. (1996), *Portraits of Japanese Workplace*, Colorado: Westview Press.
- Maurice, M. (1999), *Les mutations du modele japonais da l'entreprise*. Paris: La Documentation Francaise.
- Middlebrook, K. y C. Quintero (1998), "Las juntas de conciliación y arbitraje en México: registro sindical y solución de conflictos en los noventa", *Estudios sociológicos*, XVI, 47, mayo-agosto.
- Novick, M. y M. A. Gallart (1997), *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, Montevideo: OIT.
- Ozaki, M. (1999), *Negotiating Flexibility*, Geneve: ILO.
- Piore, M. (1988), *La segunda ruptura industrial*, Madrid: Alianza Universidad.
- Pollert, A. (1989), "L'enterprise flexible: réalité ou obsession?", *Sociologie du travail*, 1.
- Pruijt, H. D. (1997), *Job Design and Technology, Taylorism Vs. Antitaylorism*. London: Routledge.
- Rankin, T. (1990), *New Forms of Work Organization*, Toronto: University of Toronto Press.
- Robert, Saillard, Yves (dir.) (1998), *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, vol. 3, Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC. Vol. 3.
- Ruiz Durán, C. y E. Dussel (1999), *Dinámica regional y competitividad industrial*, México: UNAM.
- Saillard, Yves (dir.) (1998), *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, vol. 3, Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC. Vol. 3.
- Schuldt, J., et.al. (1998), *La Crisis Asiática: lecciones para América Latina*, Caracas: ILDIS.
- Simonazzi, A. y P. Villa (1999), "Flexibility and Growth", *International Review of Applied Economics*, 13, 3, Septiembre.
- Villavicencio, D. (2000), "Economía y Sociología, historia reciente de una relación conflictiva", en Enrique de la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México : Fondo de Cultura Económica.

---

---

### **Enrique de la Garza Toledo**

Enrique de la Garza Toledo, doctor en Sociología por el Colegio de México, posdoctorado en las universidades de Warwick, Inglaterra, y Berkeley, California. Estancia de Investigación en Roma, Italia. Profesor investigador titular de tiempo completo en el doctorado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana, México, D. F.; profesor distinguido de dicha universidad; miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel III.

Ha coordinado la edición de 30 libros, entre otros: *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: nuevos enfoques*, Anthropos-UAM-I, 2006; *La situación del trabajo en México 2006*, UAM-Plaza y Valdés, 2006. Es autor de más de 200 artículos publicados en revistas o como capítulos de libros académicos, y de 200 ponencias en eventos académicos. Email: [egt@xanum.uam.mx](mailto:egt@xanum.uam.mx), página de internet: <http://docencia.izt.uam.mx/egt>



# **ESTRATEGIAS DE LAS MACROEMPRESAS Y LA MAQUILA GRANDE DE EXPORTACIÓN EN EL SEXENIO DE FOX**

*Marcela Hernández Romo*

## **Resumen**

*En este trabajo interesa identificar las estrategias emprendidas por los empresarios de las macroempresas y la maquila grande de exportaciones privadas en México durante el gobierno de Fox, periodo caracterizado por la recesión y por el mismo modelo económico de sus antecesores, es decir, el modelo de exportación manufacturera. En este sentido, buscamos establecer configuraciones estratégicas empresariales que hagan referencia también a la relación con el Estado. El resultado nos muestra que las empresas emprendieron nuevos procesos de reestructuración buscando superar las limitaciones del modelo toyotista de producción. Las configuraciones encontradas son: 1) Configuración estratégica globalizada. 2) Configuración estratégica internacional. 3) Configuración estratégica nacional. 4) Configuración estratégica de la maquila.*

## **Abstract**

*This paper tries to identify the strategies that the entrepreneurs of macro-enterprises and big export maquiladoras during the Fox administration. The manufacture exportation base model that the government continued, had also the new factor of recession. As a result, the paper establishes strategic entrepreneurs configurations, which also take in account the relationship between the government and the enterprises. Results show that enterprises seek for new restructuring models, trying to overcome*

**Trabajo, Año 3, No. 4, Enero-Junio del 2007**

*the limitations of the toyotism model. The identified strategic configurations are: 1) Globalized 2) International 3) National 4) Maquila's specific.*

## **Résumé**

*L'intérêt de ce travail est d'identifier les stratégies utilisées par les entrepreneurs des macro entreprises et la sous-traitance grande d'exportation privées au Mexique pendant le gouvernement de Fox, période caractérisée par la récession et par le même modèle économique de ses prédécesseurs, c'est-à-dire le modèle d'exportation manufacturière. Dans ce sens son cherche à établir des configurations stratégiques patronales qui font référence aussi à la relation avec l'État. Le résultat nous montre que les entreprises ont entrepris de nouveaux processus de restructuration cherchant à dépasser les limitations du modèle toyotiste de production. Les configurations trouvées sont: 1) Configuration stratégique globalisée. 2) Configuration stratégique internationale. 3) Configuration stratégique nationale. 4) Configuration stratégique de la sous-traitance.*

## **Introducción**

La dinámica de la economía en México en los últimos años ha estado marcada por las macroempresas<sup>1</sup>, y el sector maquilador<sup>2</sup>, en este trabajo analizaremos ambas, desde el punto de vista de la crisis del inicio del siglo XXI y sus posibles estrategias para salir de la misma.

Definimos estrategia en dos sentidos: la que hace referencia al proceso interno de la empresa, propiamente de reestructuración productiva, y la que se realiza hacia el exterior de la compañía; la primera implica el diseño de los cambios técnicos, organizativos, culturales y de relaciones laborales y sociales dentro de la empresa tendientes a aumentar la pro-

<sup>1</sup> Se entenderá por macroempresas a las 500 más importantes consideradas en la encuesta de la revista *Expansión*. Para la maquila sólo se tomarán las que cuentan con más de 250 trabajadores.

<sup>2</sup> Parte de la información para el análisis de las estrategias en la maquila es tomada de la investigación "Estrategias y Cultura Empresarial en la Maquila" (en proceso) desarrollada por la autora y financiada por Promep.

ductividad o calidad de procesos o productos (De la Garza, 1998; Hernández, 2003); la segunda sería la planeada hacia el exterior, como las alianzas estratégicas que si bien repercuten al interno de la empresa, implican otros procesos como serían la inserción dentro de una cadena global de producción, que supone contar con ventajas comparativas de primer orden como el dónde adquirir o desarrollar la tecnología, lograr la participación de socios e inversión extranjera, el establecimiento de redes de clientes y proveedores, el desarrollo o adquisición de marcas de prestigio (Pozas, 2000).

El trabajo consta de dos grandes apartados; en el primero se hace una caracterización de la macroempresa y de la empresa grande maquiladora de exportación en México en el periodo que va del 2000 al 2005. Al no contar con un padrón único del registro de la macroempresas en todas las dimensiones que queremos analizar, se toman varias fuentes para su caracterización, a saber: la base digital de las 500 empresas más importantes en México de la revista *Expansión* 2000 y 2005, los informes anuales de las empresas más importantes que se publican en la BVM para los mismos años, así como los informes de labores de las mismas empresas publicadas en sus páginas web. Para establecer si las empresas realizan procesos de innovación (invierten o no en investigación y desarrollo), se retomó la información de la revista *Mundo Ejecutivo* 2006, donde se analizan las 100 macroempresas más innovadoras de México (comprende a las 50 empresas más importantes del país, según la revistas *Expansión*, que es la fuente central del trabajo) de acuerdo con el porcentaje de ingresos totales destinados a I&D. Para la Maquila se utilizan dos fuentes de información; los resultados obtenidos de la investigación coordinada por De la Garza (2005) sobre la crisis de la maquila que utiliza información de la Enestyc y de una encuesta aplicada a la maquila grande de exportación en el centro y sureste de México. Asimismo, se utiliza parte de la información recabada en el proyecto de investigación patrocinado por Promep sobre maquila y cultura empresarial en Aguascalientes y que se encuentra en proceso.

En un segundo momento se analizan las estrategias seguidas por las 50 macroempresas más importantes mexicanas y las empresas grandes maquiladoras. Se seleccionó la información que hiciera referencia a las acciones emprendidas por los empresarios en relación con su empresa, tanto en lo interno como al externo; para esto se identificó si se establecieron cambios en la organización del trabajo en el nivel gerencial, si se invirtió en tecnología e investigación y desarrollo, y si se establecieron alianzas estratégicas, asociaciones o acuerdos tecnológicos.

### **Estructura y dinámica de las 500 empresas más grandes de México y la maquila grande de exportación en un periodo de crisis (2000-2004)**

En México, la empresa grande por generación de empleo y por el valor bruto de la producción y exportación, tiene un alto significado en la conformación de la economía del país, ligada principalmente a la manufactura, siguiendo en importancia los servicios y el comercio. Entre los años 2000 y 2004, de las 500 empresas más importantes de México (cuadro 1), las macroempresas que se dedican a la manufactura siguieron concentrando el mayor porcentaje: estos tendieron a disminuir de manera importante hacia el 2004 (56.6% a 44.4%), lo cual también sucede con las del comercio (13% a 8.8%); el único sector que creció fue el de servicios (6.6% a 26.8%), desplazando en importancia al comercio.

Empero, para el 2004 en las macroempresas la manufactura siguió siendo el sector que más empleo generó, al concentrar el 21.89% de la población trabajadora, siguiendo el de servicios con el 17.97% y finalmente el comercio, con el 11.86%. Por otra parte, es importante anotar que el personal que conforma a estas macroempresas no era calificado en proporción

**Cuadro 1. Estructura porcentual de las macroempresas por división económica 2000-2004**

	2000		2004	
	<i>Empresas</i>	<i>[%]</i>	<i>Empresas</i>	<i>[%]</i>
Agropecuario	9	1.8	6	1.1
Minería y petróleo	9	1.8	9	1.6
Manufactura	283	56.6	244	44.0
Construcción	44	8.8	20	3.6
Energía y agua	2	0.4	3	0.5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	27	5.4	34	6.1
Comercio	65	13	49	8.8
Restaurantes y hoteles	14	2.8	10	1.8
Servicios	33	6.6	149	26.8
Varios	14	2.8	31	5.6
	500	100	555	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en las 500 empresas más importantes, *Expansión* 2000 y 2005.

**Cuadro 2. Distribución del personal de las 500 macroempresas en el 2000**

	<i>Promedio</i>	<i>Std. Deviation</i>
Administrativo	38.46	30.0
Operativo	59.88	21.9
Técnico	23.38	22.4

Fuente: Elaboración propia con base a las 500 empresas más importantes de la revista *Expansión* en 2000.

elevada, como lo muestran los datos del 2000 (cuadro 2), donde el porcentaje de técnicos que laboraban no era tan importante (23.38%) frente al personal operativo (59.88%); los empleados que realizan las funciones administrativas representaban el 38.46% del personal total. Esto es parecido a lo encontrado en el nivel nacional tanto en la manufactura como en la maquila de exportación.

Por otra parte, al sector maquilador lo hegemoniza la empresa grande maquiladora, al ser la que mayor número de establecimientos, empleos y producción generó en el periodo que va de 1999 al 2001 (cuadro 3). En este sentido se puede decir que la empresa grande se vuelve el motor de este modelo, aunque al igual que el sector manufacturero entró en crisis a principios del año 2000, afectando sobretodo a la empresa grande. Esto lo podemos observar al hacer el análisis más detallado y comparar el número de establecimientos en la maquila por tamaño para 1999 la empresa grande registraba el 43.1% de los establecimientos y daba empleo al 87.3% del total de personal ocupado en el sector; en el 2001, decreció el número de negocios grandes maquiladores al igual que en el empleo (78.6%). Por otro

**Cuadro 3. Importancia de los establecimientos grandes (más de 250 trabajadores) en la maquila de exportación**

	<i>1999</i>	<i>2001</i>
Porcentaje del total de establecimientos	43.1	36.2
Porcentaje del total de personal ocupado	87.3	78.8
Porcentaje del capital fijo invertido	96.3	76.1
Porcentaje del valor de la producción	82.5	81.1

Fuente: INEGI (1999,2002) ENESTYC.

lado, si bien es cierto que la mediana y pequeña empresa maquiladora para el 2001 contaban con un número importante de establecimientos, habría que agregar que esto no se refleja de igual manera en el empleo generado, ya que la mediana sólo logró concentrar el 15.9%, mientras que la pequeña tan sólo del 5.5 por ciento.

En cuanto a la distribución del personal en la maquila grande de exportación, para el 2001 la categoría de obreros generales es la que más trabajadores concentraba: el 58.6%, siguiendo el personal especializado (técnicos e ingenieros) con 21% y el administrativo con 23.3 por ciento.

Como se puede apreciar la tendencia es contar con empleados operativos de bajo nivel educativo y baja calificación; a esto habría que agregar la alta rotación por voluntad de los trabajadores que provoca una antigüedad promedio de dos años; esto nos habla de un trabajador volátil y posiblemente con poco apego a la empresa (De la Garza, 2006: 41).

## Exportaciones

La capacidad exportadora de las macroempresas en general, se podría decir que es limitada; aunque el mercado al que se dirigen es dual, pero su dinamismo se encuentra en el mercado interno. Las exportaciones se concentran en la manufactura, tanto para el 2000 como para el 2005 (cuadro 4), lo notable es el repunte de la minería y el petróleo, aspecto que se puede explicar por el auge en la demanda externa y por el encarecimiento de los precios del cobre, el zinc y del petróleo. Empero, hay que aclarar que no todas las macroempresas mexicanas exportan, y en el periodo que va del 2000 hacia el 2004 se observa una tendencia negativa de la venta en los mercados externos, sobretodo en el año 2002, grupos como FEMSA registraron una caída de -20.75%, Gruma del -0.7%, Carso del -15.6% y Syncro del -67.8%, pocas empresas lograron mantenerse o tener un moderado crecimiento en las exportaciones, entre estas podemos citar a Cemex, Grupo Alfa, Grupo Carso, Telmex, Grupo México, Herdez y Tamsa (Basave, 2006). Habría que señalar además, que las ventas en el mercado interno en el mismo periodo tendieron a decaer, lo que sin duda indica que la economía entraba en recesión y que las macroempresas resintieron esta crisis. Se puede decir además, que al interior de las macroempresas mexicanas existen diferencias en cuanto a su comportamiento en el mercado: sólo un grupo de macroempresas exportan y dentro de éstas, muy pocas logran vender más del 50% de su producción al exterior, esto también nos habla de diferenciación al interno de un mismo grupo corporativo y por rama.

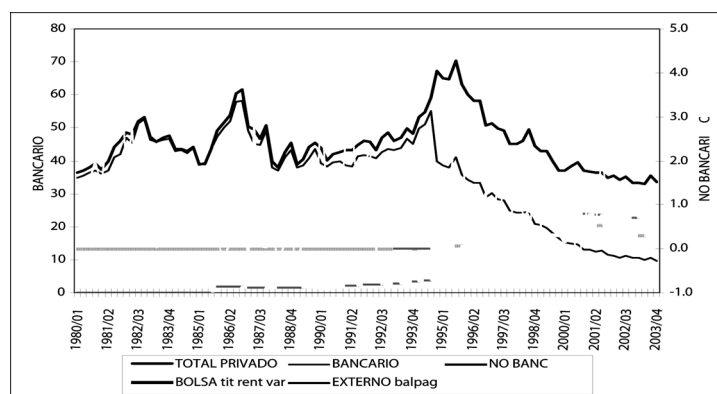
En la gráfica I se aprecia la posición de las 50 empresas mexicanas más importantes en orden decreciente, con relación a sus ventas durante el 2000 y el 2004; como se observa hay una tendencia desfavorable, vista en el estancamiento de sus ventas como en la disminución de las mismas. Por otro lado, habría que enfatizar que también se da una desigualdad en la

**Cuadro 4. Porcentaje de exportaciones e importaciones de las 500 empresas más importantes por división económica**

División 1999	2004			
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Agropecuario	1.31	3.69	4.42	1.46
Minería y Ptro.	14.99	6.17	37.51	20.50
Manufactura	73.35	73.72	36.62	52.58
Construcción	0.15	0.39	0	0
Energía y agua	0	0	0	0
Transporte y A.	0.33	0.09	1.57	4.57
Comunicaciones	2.88	7.50		
Comercio	0.96	2.67	2.20	6.83
Restaurantes Hoteles	0.20	0.11	0.02	0.01
Servicios	0.10	0.09	2.98	4.06

Fuente: Cálculos propios con base en la Base Digital de Expansión. Las 500 empresas más importantes de México.

**Gráfica I. Empresas mexicanas más importantes de 2000 a 2004**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las 500 empresas más importantes en México para los años 2000, 2004 de la Revista *Expansión*.

**Cuadro 5. Distribución porcentual de las fuentes de ingreso de las maquilas en 1998 y 2000**

<i>Origen de los ingresos</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>
Exportaciones	73.5 (%)	85.4 (%)
Ventas en mercado interno	2.0	2.0
Submaquila, servicios, mantenimiento	23.9	16.1
Otros	0.6	3.5

Fuente ENESTYC (1999,2001), INEGI.

concentración de las ganancias entre estos macronegocios, tan sólo diez de los más importantes que cotizan en la bolsa concentraron en el 2006 el 78.3% de las ganancias netas alcanzadas por los 20 principales corporativos (BMV, informe, 14 de agosto de 2006).

A diferencia de las macroempresas, lo que define a la maquila en general es su sentido exportador (cuadro 5): para 1999 el 73.5% de sus ingresos fueron por exportaciones, para el 2000 éstas subieron al 85.4%. Además, este sector depende en general de la importación de insumos y estos en su mayoría provienen de EU. Entre 1998 y el 2001, el porcentaje de insumos importados casi no varió. A esto hay que agregarle que la empresa grande maquiladora es la mayor receptora de estas importaciones, en el 2001 el 87.10% de sus compras correspondieron a este rublo, de los cuales el 80.17% provinieron de EU.

**Cuadro 6. Indicadores de crisis de la maquila**

	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Personal total ocupado	1 291 232	1 198 942	1 071 209	1 062 165
Número de establecimientos	3 598	3 630	3 003	2 860
Crecimiento tasa volumen físico de la producción	13.8	-9.7	-9.1	-1.0
Tasa de crecimiento de la productividad	0.9	-2.8	-1.7	-0.1
Exportaciones (millones de dólares)	79 467	76 881	78 098	77 476
Inversión extranjera en maquiladoras millones de dólares	2 983	2 172.2	2 043.5	1 961.1

Fuente: Vicente Fox (2004), Cuarto Informe de Gobierno.



Sin embargo, para el 2000 y con mayor fuerza en el 2003, la crisis de la maquila era patente: esto se manifestó en el cierre o salida de empresas de México y en la pérdida de empleo y de productividad, es decir, la maquila de exportación entró en crisis al igual que las empresas no maquiladoras (Hernández Romo 2003, 2005).

### **Estructura territorial y fundación**

La ubicación geográfica (oficinas corporativas y empresa matriz) permite dar rostro a la estructura territorial de las macroempresas; diferentes estudios dan muestra (Cerutti, 2000; Saragoza, 1998, Hernández, 2004) de cómo desde principios del siglo XX se desarrollaron dos polos de crecimiento en México que se mantienen hasta la actualidad: el norte y el centro, más concretamente Nuevo León y el Distrito Federal. La base digital de las 500 macroempresas también da cuenta de este hecho. Esta polarización no sólo se mantiene, sino que se incrementa y concentra en el DF y en Nuevo León para el 2005. Al analizar la ubicación de las 50 macroempresas mexicanas se muestra la misma tendencia: el 48% se registra en el D. F., el 28% en Nuevo León, el 6% en Durango, el mismo porcentaje en Coahuila y sólo una empresa en Querétaro.

La fecha de la fundación de las macroempresas es otra variable que nos puede ayudar a trazar la trayectoria de las empresas y ubicarlas en la conformación del tejido empresarial por región; también nos da cuenta de que no es lo mismo iniciar un negocio en plena apertura económica, que haber nacido y consolidarse al amparo del Estado en el periodo de Sustitución de Importaciones. Las fechas de su instalación de las macroempresas muestran tres periodos importantes también en la consolidación de las mismas, así como en relación con las políticas económicas dictadas por el Estado. El 62.4% de las empresas registradas (cuadro 7.) iniciaron o ya estaban establecidas sus operaciones a mediados de los años setenta, es decir, algunas nacieron y otras continuaron al amparo de una política proteccionista, con apoyos, concesiones, subsidios y créditos por parte del Estado para su crecimiento. Es el periodo donde aparecen los conglomerados, se consolidan los monopolios y se protege al mercado interno. El segundo periodo de instalación, abarca los primeros años de los noventa y congrega al 16.4% de las empresas; es el periodo de retirada plena del Estado de la economía, la entrada al TLC y con esto a una economía de mercado abierto: se venden las paraestatales y con esto nuevas empresas y empresarios aparecen en el escenario económico de México

**Cuadro 7. Años de instalación de las 500 empresas más grandes de México**

2000		
<i>Antigüedad</i>	<i>Núm. empresas</i>	<i>Porcentaje</i>
6 a 10 años	46	9.2
11 a 15 años	82	16.4
16 a 20 años	41	8.2
21 a 30 años	97	19.4
31 y más años	215	43.0

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de las 500 empresas más importantes, *Expansión* 2000.

Nota: El total es diferente de 500, debido a los datos no disponibles en la base.

(Telmex pertenece a este periodo, reconvertida en empresa privada; también aparecen las empresas financieras con nuevos empresarios). En los noventa, las empresas macro que permanecen son las que habían pasado por procesos primero de reconversión en los años ochenta, de reestructuración productiva en los noventa y que habían establecido alianzas estratégicas con empresas extranjeras, principalmente norteamericanas. El tercer periodo comprende la última parte de los años noventa, que implica la profundización del modelo neoliberal: el 9.2 % de las empresas registradas tienen su origen en estas fechas.

La maquila sigue el mismo patrón de concentración-polarización geográfica que se registra en la estructura de las 500 macroempresas. Carrillo y De la O (2005), señalan que a mediados de los años setenta ya se había concentrado en las principales ciudades de la frontera del norte de México (Ciudad Juárez, Matamoros, Tijuana, Mexicali) las empresas maquiladoras. Para los años ochenta se extiende al norte y noreste y para la década de los 90 se amplía a la zona centro-occidente y hacia el sureste, que viene a ser el periodo de auge y consolidación del modelo de exportación. Los datos actuales nos indican que es en el centro-sureste donde más establecimientos se cerraron durante la crisis, y por lo tanto donde también más pérdida de empleos hubo; es decir, la crisis de la maquila impactó de manera diferenciada geográficamente y por división económica (De la O, 2006), sobre todo en la rama textil, industria basada en mano de obra intensiva, en la cual, los procesos productivos son más simples y con una fuerte competencia de China.

**Cuadro 8. Ubicación de las empresas maquiladoras de exportación 2000-2005**

<i>Zona</i>	<i>Estado</i>	<i>Número de establecimientos</i>	
		<i>2000</i>	<i>2005</i>
Frontera norte y estados del norte, noreste	Baja California	1218	903
	Coahuila	280	219
	Chihuahua	446	405
	Durango	99	96
	Nuevo León	156	197
	Sinaloa	10	8
	Sonora	284	205
	Tamaulipas	375	342
	Zacatecas	19	4
	Guanajuato	78	40
Centro-occidente	Jalisco	106	87
	Distrito Federal	29	18
	Estado de México	58	24
	Puebla	114	75
	San Luís Potosí	19	27
Sureste	Aguascalientes	89	38
	Yucatán	126	84
Total nacional			35902816

Fuente: elaboración propia con base a datos de INEGI.

### **Empresas innovadoras**

Otro aspecto para integrar como parte importante de la definición de la estructura de la macroempresa y de la maquila grande en México, tiene que ver con la investigación y el desarrollo. El gobierno mexicano reconoce que uno de los principales problemas por los que pasa México es la falta de competitividad de las empresas, como resultado de la baja productividad. Parte de las estrategias a seguir por parte del gobierno de manera conjunta con la “sociedad” es el desarrollar un país competitivo, vía la innovación tecnológica, la transferencia de tecnología, el uso de tecnología de información y comunicación y el fortalecimiento de las instituciones para garantizar los derechos de propiedad. (<<http://www.economía.gob.mx/?p=1363>>).

Al analizar los datos de las 100 macroempresas que invierten en México en I&D se encontró que el 43% de éstas sólo dedican a este rublo entre 0 y 1% de sus ingresos, el 27% entre 1y 2%, el 7% entre 3 y 4 %. Las empresas que se ubican en este último rango son: Kimberly Clark, Nextel

de México, San Luis Corporación, Hewlett-Packard, Sub. Grupo Celanese y Sub. Santander Serfin; es decir, una mayoría representa al capital extranjero ubicado en México. Por otra parte, sólo siete empresas invierten entre el 4 y 5 %, estas empresas son: Solectron, Nextira One México, Grupo Empresarial los Angeles, Axtel, Corporación Geo, La Ford Motor Company, Avantel y Grupo Marítimo Industrial. El 3% que invierte más del 5% son las empresas Nemark del Grupo Alfa, Grupo Xcaret y Grupo Bafar, que forman parte de los sectores de la electrónica, diversiones y alimentos; las tres son de capital mexicano, dos se ubican en el norte y una en el centro. Cabe destacar que la industria de alimentos y bebidas cuenta con el mayor número de empresas que invierten en I&D, ya que del total representa el 19%, el 11% lo representan los *holding* y, el 7% la industria automotriz.

Empresas como Cemex, el Grupo Modelo, Bimbo, Grupo Desc, Grupo Industrial Saltillo, Telmex, América Móvil (telcel) invierten sólo entre 1 y 1.5% de sus ingresos. Hay que aclarar que empresas como Cemex accede a tecnología de punta al adquirir empresas que la desarrollan o cuentan con ésta.

En cuanto a contar con tecnología de punta, el desarrollo de tecnología, la generación de patentes y marcas o asesoría técnica en la maquila de exportación, ésto ha sido casi inexistente o muy limitado (cuadro 10). En otras palabras, la empresa maquiladora exportadora no invierte en México en el desarrollo de tecnología, la mayor parte de la I&D lo realiza la casa matriz y la adquiere por este mismo conducto. Por el contrario, la tecnología siguió basandose en niveles bajos y medios, no logrando arrastrar a segmentos importantes de subcontratistas de la industria mexicana en su desarrollo. Esto también impactó en que no se desarrollaran en la maquila

**Cuadro 9. Porcentaje de macroempresas que invierten en I&D**

<i>Porcentaje en I&amp;D sobre ingresos</i>	<i>No. empresas</i>
% de empresas que invierten de 0- 1% de sus ingresos	43
% invertido en I&D sobre ingresos entre 1 y 2 %	27
% invertido en I&D sobre ingresos entre 2 y 3 %	14
% Invertido en I&D sobre ingresos entre 3 y 4%	6
% invertido en I&D sobre ingresos entre 4 y 5%	7
% invertido en I&D sobre ingresos 5 y más	3
Total	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la revista *Mundo Ejecutivo*, 2006.

**Cuadro 10. Porcentaje de ingresos de la maquila destinados a inversión tecnológica**

<i>Tipo de inversión</i>	<i>Establecimientos</i>			
	<i>Nacionales</i>		<i>Extranjeros</i>	
	1997	2000	1997	2000
Compra de maquinaria y equipo	1.75	1.56	1.12	1.0
Ingeniería básica y asesoría técnica	0.21	0.12	0.04	0.05
Tecnología Administrativa	0.03	0.06	0.01	0.08
Otra	0.01	0.0	0.01	
Total	2.0	1.82	1.2	1.15
Investigación y desarrollo	0	0.07	0.00	0.01
Uso de patentes y marcas	0	0	0.01	0.01

Fuente ENESTYC (1999, 2001), INEGI.

nuevas capacidades gerenciales y se elevara la calificación de la mano de obra. Probablemente la gerencia de estas maquilas asumió una posición pasiva respecto a la gestión de nueva tecnología, que probablemente se refleja en que el aprendizaje y la calificación que pueden tener los empresarios y trabajadores se ve reducida, más aún cuando las decisiones importantes en la producción dependen de la matriz (diseño, materia prima a utilizar, tipo de tecnología o de proceso).

### **Propiedad y control en la macroempresa y la maquila grande de exportación**

Un elemento importante que puede explicar las diversas estrategias en las empresas analizadas es la relación entre propiedad (quién detenta el mayor porcentaje de las acciones) y sobre quién recae la función administrativa (separación o no entre propiedad y decisiones administrativas). El proceso de bursatilización de las macroempresas mexicanas se inició antes de la década de los ochenta y se consolidó en los noventa (Arzuaga Magnoni, 2002: 201). Con base en el análisis de las 34 empresas (todas macro) que cotizan en la BMV en el 2006, hemos encontrado que entre el 2000 y 2004, en el 100% de los casos el consejo administrativo es presidido por el dueño de las acciones o algún miembro de la familia. Sin embargo, hay que anotar que existen ciertas prácticas empresariales en los negocios mexicanos constituidas históricamente, y que sus raíces las podemos encontrar desde cuando se fundan las primeras empresas bajo el régimen de sociedades anónimas entre 1890 y

1910, a saber: la familia debe poseer el control de las decisiones de la empresa, sea en la dirección o en el consejo administrativo, aspecto que se cumple desde esos años (Hernández, 2004, Zaragoza, 1988, Cerutti, 2000) y que para el 2006 se mantiene. Es así que podemos hablar de “familias empresariales en México”. Esta forma de asegurar el control permite conformar—como es el caso de los empresarios del norte— una elite empresarial que privilegia la relación familiar, asegurada generalmente por lazos matrimoniales (Cerutti, 2000, Hernández, 2004). En este sentido, la bursatilización de las empresas mexicanas no cumple con los patrones que se dan en otros países de la separación entre la administración y el tenedor de las acciones.

La forma de controlar las acciones y la dirección del consejo administrativo no sólo se da través de detentar la mayoría de las acciones, sino que existen otros mecanismos que tienen que ver con la emisión de estas. Estas pueden ser con derecho al voto limitado, emitir acciones con restricciones de tenencia (a los extranjeros), empaque de las acciones (restringe el voto a los accionistas minoritarios), el CPO (inversión neutral, solamente se tiene derecho a los dividendos pero no al voto). Por otro lado, la sociedad controladora (*holding*) y el fideicomiso, cumplen la función de unificar el voto de las acciones y evitar la dispersión de éstas fuera de la familia (Hocino, 2006: 172).

La maquila, por otra parte, se encuentra en contraposición a lo que caracteriza a la macroempresa en cuanto a la estructura accionaria y de control. Para el 2001 el 76.28 % era de capital extranjero, el 63.65% de éstas era subsidiaria, y el 12.63 % eran de capital extranjero no subsidiarias de otras (De la Garza 2005). Es decir, el control y las acciones las detentan las casas matrices o los corporativos que se encuentran por lo general en el país de origen de la matriz. La dirección de la empresa le corresponde al director designado desde la administración central. Las maquiladoras de exportación cuentan con un organigrama chato, existen pocos niveles jerárquicos y las decisiones importantes se concentran en el corporativo. La dirección de la planta tiene la libertad de administrar el presupuesto, pero no de sobrepasar lo estipulado: por ejemplo, puede fijar salarios, algunas prestaciones, e incluso algún tipo de inversión siempre y cuando no modifique el presupuesto asignado (entrevista a directores generales de maquiladoras, 2006). Además, el cambio de un director o gerente por lo general depende de la autorización de la matriz; en otras palabras, las maquilas cuentan con un poder de decisión acotado y supeditado a las matrices.

Finalmente, habría que agregar que otro aspecto que diferencian y les da particularidad a las macroempresas en su estructura tiene que ver con la manera en que organizan sus operaciones. Las empresas que pueden concentrar sus actividades en una sola razón social, son aquellas que no cuen-

tan con filiales, subsidiarias y /o asociadas (Altos Hornos de México, Corporación Geo, Grupo Celanese y Grupo Bafar entre otras) o pueden estar agrupadas en dos o más empresas integradas en un mismo sector de actividades o a dos o más empresas en las que destacan actividades principales y de apoyo, por ejemplo, Cemex, Gruma, Telmex, Bimbo, Modelo. Otra forma vienen a ser los grupos económicos que agrupan a dos o más empresas que tienen actividades diversificadas en distintos sectores: Grupo Alfa, Grupo Desc, Grupo Carso, Grupo Cydsa, Grupo México, Grupo Vitro, entre otros. Dentro de las 50 empresas más importantes encontramos las tres formas de estructura organizacional, lo que nos permite empezar a hablar de diferentes estrategias en la forma de llevar sus negocios.

### **Estrategias empresariales y la crisis del periodo de Fox 2000-2004**

El comportamiento de las 500 macroempresas y la maquila grande en México reflejan la crisis que se presentó a principios del siglo XXI. Las causas de dicha crisis para la macroempresa, de acuerdo con los análisis de los informes de las propias compañías han sido atribuidas a cuatro factores principales:

1. La recesión económica de Estados Unidos de América y sus repercusiones en el crecimiento económico de México, países donde principalmente realizan sus operaciones las macroempresas mexicanas exportadoras y las maquilas grandes de exportación. China viene a ser la otra causa de la crisis, sobretodo para la maquila, puesto que no se puede competir con sus precios. Pero también impactó la crisis que se dio en América Latina, sobretodo la de Brasil, Argentina, Venezuela y Perú, nuevos destinos de las inversiones mexicanas para la macroempresa y la competencia capitales y los productos para la maquila de Centroamérica y el Caribe.
2. La competencia mundial que cada vez es más intensa.
3. Para la macroempresa, el incremento de los costos de la materia prima: acero, petróleo, petroquímicos.
4. El bajo incremento de la productividad, tanto en macros como en maquila.

Los tres primeros aspectos repercuten de manera directa y no son controlables por parte de las empresas. La baja de productividad, por otra par-

te, hace referencia a un problema estructural más de fondo, que tiene que ver en parte con la configuración productiva de las empresas, es decir, con la forma de organizar el trabajo, con el nivel tecnológico, el tipo de relaciones laborales y condiciones de trabajo establecido, con la cultura laboral y gerencial, con el perfil de la mano de obra y las formas de encadenamiento productivos y de servicios hacia delante y hacia atrás, además de factores macroeconómicos y políticos.

Las principales estrategias de reestructuración que implementaron las macroempresas analizadas al interno de sus procesos productivos para salir de la crisis de 1982 y de 1995 fueron de dos tipos: *a)* reducción de costos, y *b)* La implementación de los principios de la calidad total. Hubo una tendencia a la aplicación de las nuevas formas de organización del trabajo en la que los trabajadores supuestamente se involucrarían más en las decisiones productivas: se instalarían círculos de calidad y equipos de trabajo. Las basadas en innovación tecnológica tendieron a ser menos numerosas en México (De la Garza, 1998; Pozas, 1992; Hernández, 1998, 2005).

Las estrategias establecidas hacia el exterior se dirigieron a la expansión vía la diversificación de mercados y a establecer alianzas estratégicas para elevar la competitividad; el objetivo era la conquista de nuevos mercados en el extranjero y un mejor posicionamiento en el mercado interno (Basave, 2006; Pozas, 2002; Garrido, 2006). Sin embargo, el auge de las alianzas estratégicas de las décadas ochenta-noventa, decayó considerablemente a partir del 2001 (Pozas, Basave, 2006) lo que nos habla de problemas en la vinculación de empresas extranjeras con las mexicanas.

Por su parte, la maquila en ese periodo también introdujo cambios en la organización del trabajo, aunque la mayoría en forma parcial. Una parte importante de sus estrategias fue dirigida al control de la calidad, (De la Garza 2005; Contreras y Carrillo, 2003; Hernández, 2005), aunque éste se realiza principalmente de manera visual, combinada con instrumentos. Por otro lado, se incrementó la tecnología en cuanto tipo de maquinaria y equipo, sin embargo, esto no es suficiente para poder hablar de una estrategia de crecimiento basado en alta tecnología; en cambio, su principal estrategia para permanecer en México se basó en el bajo salario y en la intensificación del trabajo (De la Garza, 2005, Contreras y Carrillo 2003).

Ahora, pasaremos a analizar las estrategias empresariales establecidas en un momento de crisis, como es el periodo comprendido entre el 2000 y 2004, de las 50 macroempresas mexicanas más importantes y de la gran empresa maquiladora.

De manera general identificamos cuatro configuraciones de estrategias empresariales que hacen referencia también a la relación con el Estado.



Habría que aclarar que los criterios para la clasificación tomaron también en cuenta el porcentaje de las ventas totales hacia el exterior; el número de plantas productivas (filiales) ubicadas en el extranjero, y el número de empleos generados tanto en México como en el extranjero. Las configuraciones encontradas son:

1. Configuración estratégica globalizada.
2. Configuración estratégica internacional.
3. Configuración estratégica nacional.
4. Configuración estratégica de la maquila.

### *Configuración globalizada*

Este tipo corresponde a empresas globales, altamente competitivas, ello significa que han ganado un amplio mercado que abarca tanto el interno como el externo; cuentan con una alta capacidad tecnológica y humana de generar, procesar y producir a escalas planeadas a través de una red de interconexiones en tiempo real, lo que permite una coordinación desde la unidad del proyecto de manera flexible y adaptándose a los cambios rápidos de demanda.

Son macroempresas tendientes a generar encadenamientos productivos dentro y fuera del país. Estas empresas globales son las que establecen los patrones de calidad, los tiempos y, en parte, la tecnología que se imponen a los proveedores y subcontratistas a lo largo de la cadena (Basave, 2006). Hay una estrategia global de diversificación espacial que impacta a toda la compañía, pero a su vez las podemos dividir en dos grandes vertientes, las que se realizan preferentemente para el mercado internacional y las que se establecen principalmente para el mercado nacional. A su vez están las estrategias que conciernen al cliente. Es decir, implica una visión empresarial integral.

Estos macronegocios producen fuera de México la mayor parte de su producción y exportan la mayor parte de lo que se producen en México, se expanden geográficamente de manera amplia y se integran vía la informática. En este sentido el acceder al mercado internacional es su principal objetivo, sin descuidar el mercado interno (por ejemplo: Cemex, Gruma, Grupo San Luis, Tamsa).

La estrategia global que se utiliza para expandirse es la diversificación geográfica. La forma de lograrlo es a través de la adquisición de plantas productoras en otros países, para abastecer desde ahí a diferentes mercados

regionales. Se trata de compras de empresas ya establecidas (clientes o proveedores) que se obtienen mediante el desplazamiento de la competencia. Las alianzas estratégicas permiten llegar entre otros a acuerdos de carácter tecnológico ( Cerutti, 2000; Pozas, 2004; Basave, 2006).

La desinversión es otra estrategia que les provee de recursos financieros frescos, ésta se puede dar bajo dos circunstancias, cuando la crisis los obliga a adelgazar su portafolio y concentrarse en los negocios que sean más productivos, o como en la última desinversión de Cemex, en la cual, la venta le permitió invertir en otra planta con más capacidad productiva, tecnología de punta y abarcar un mercado regional más extenso (BVM, informe anual al 31 de diciembre de 2003).

La estrategia global de negocio la podemos sintetizar en los siguientes puntos:

1. Controlar de manera completa la totalidad de la cadena productiva (por ejemplo, el cemento) y la maximización del desempeño integral a través de adquisiciones, diversificación geográfica y la integración vertical, así como su participación selectiva en mercados.
2. Estrategia global de exportación-importación-comercialización, optimizando la utilización de la capacidad productiva y maximizando la rentabilidad (dirigiéndose a la exportación de demanda mayor de acuerdo a las fluctuaciones del mercado) (Cemex). Se vigilan los ciclos productivos.
3. Acceso a tecnología; la forma de acceder a ella, básicamente es como resultado de alianzas estratégicas, asociaciones o acuerdos de transferencia, poco por adquisición directa, aunque también hay empresas que desarrollan su propia tecnología (Gruma) o combinan ambos aspectos (Nemka). La tecnología se aplica tanto a sistemas administrativos centralizados enfocados a procesos de información, y a la estandarización de procesos operativos en producción y en las operaciones.

La estrategia que implementan para el mercado interno es regional, es decir, la ubicación de las empresas responde a una planeación estratégica para atender a determinado sector del mercado nacional. Las plantas son modernas y se establecen en los principales puntos regionales para cubrir zonas extensas de México, lo que garantiza un bajo costo en la transportación; lo mismo hace la empresa con sus plantas fuera de México. Otra de las ventajas de la ubicación regional es que les permite disminuir el impac-

to de los ciclos económicos regionales y optimiza los procesos combinando los volúmenes de producción en las instalaciones más eficientes o adecuadas para la demanda.

La visión empresarial está dirigida a aprovechar las ventajas globales y locales a través de la apropiación del aprendizaje obtenido de las fusiones, alianzas o asociaciones. Sus proyectos tienen que ver con la competitividad (mercado, calidad y costos) y son estrategias planeadas a largo plazo. Una parte de sus presiones estructurales a las que se tienen que enfrentar son de carácter globalizado. Son empresas que pertenecen a la Bolsa de Valores de México, y/o de Nueva York y/o a la de España; ésta es una forma de allegarse de capital, en México es un proceso que toma fuerza después de la crisis de 1982.

Por lo general, el Consejo Administrativo lo preside el accionista mayoritario, que viene a ser la cabeza de la familia a la que representa. El comité lo conforman el resto de los parientes y socios-amigos más cercanos. Es decir, la organización de la empresa se estructura a partir de la red familiar que conforman al grupo empresarial (V.gr. Telmex, Cemex, Gruma, Bimbo, Modelo, FEMSA, etc.). El grupo empresarial puede estar integrado por tres o más apellidos ligados entre sí por relaciones de parentesco, sea político o consanguíneo. Es así que se puede hablar de coaliciones de familias empresariales que establecen entre ellas relaciones profundas de lealtad y llegan a conformar una fuerza política cohesionada, creando una red de negociaciones centralizada, culturalmente integrada (Hernández, 2005). Esta red involucra además a personajes de la vida política o pública que tuvieron puestos de alto rango en el gobierno (Secretarios de Estado) o tienen influencia por su fuerte presencia pública (por ejemplo, periodistas, consultores o intelectuales que llegan a formar parte del consejo de administración: un buen ejemplo de esto es Televisa).

Los directores de estas empresas son profesionistas que cuentan con larga experiencia y trayectoria en la misma compañía (Hernández, 2004). Una de las políticas importantes, con relación a sus directivos y gerentes, es el de su socialización profesional dentro y de circulación en los negocios de la propia corporación.

La administración, así como las decisiones son centralizadas. Son compañías altamente normativizadas y burocratizadas, de hecho una de las principales estrategias es la estandarización de procesos tanto administrativos como productivos de forma globalizadas. A esto se suma la estrategia de estandarización de imagen, tanto en el mercadeo de productos como en el de servicios, aspectos importantes que les permite lograr aceptación bajo una imagen de empresa globalizada.

### *Configuración estratégica internacional*

Estas empresas por lo general se reconvirtieron, en la década de los ochenta, bajo un nuevo enfoque empresarial basado en la competitividad. Son empresas internacionales porque parte de su producción la venden en el exterior, aunque no sobrepasa el 30% de las ventas totales (por ejemplo, la empresa Modelo exporta el 28% de las ventas totales, Bimbo el 26%, Vitro el 25%, Cydsa el 20%). Su mercado no sólo lo dirigen hacia EU sino también hacia Centroamérica y a algunas partes de Europa, principalmente a España o a la República Checa; aunque geográficamente están menos diversificadas que las que llamamos globales. Buscan diversificarse territorialmente vía las adquisiciones o fusiones, pero no logran conformar un mercado sólido en el exterior, aunque sí en lo nacional. Las presiones estructurales a las que se enfrentan tienen que ver con la capacidad productiva de sus plantas, la ampliación de su mercado y la manera de diversificar sus productos para poder abarcar la demanda cambiante, la búsqueda de nuevos procesos de comercialización y sistemas de distribución.

En la crisis de los primeros años de este siglo, estas empresas reconfiguraron su portafolio, desinvertieron, cerraron plantas y cambiaron las direcciones y gerencias de sus plantas en el exterior (por ejemplo, Bimbo en el 2002 tuvo que reestructurarse en estos aspectos ante una caída de las ventas en el exterior y el fracaso de la estrategia de distribución y comercialización de sus productos en el país), además, una parte importante de macroempresas centralizó sus actividades, abandonando la diversificación como estrategia de crecimiento (grupo Alfa, grupo Desc); en menor medida hicieron adquisiciones y también aumentaron la capacidad de la producción de las plantas más rentables. En la cadena productiva pasaron a ser un eslabón y no tienen el control de la cadena global.

Estos macronegocios cuentan con alta tecnología y están en la búsqueda de implementar nuevos sistemas, sobretodo aquellos que tengan que ver con procesos productivos y sistemas informáticos internos (ventas, distribución, compras, finanzas, inventarios, logística). La forma de obtenerlos de nuevo es vía convenios tecnológicos o las asociaciones y alianzas estratégicas, aunque también la imitación juega un papel importante en la modernización tecnológica. La estrategia de comercialización y de sistemas de distribución se vuelven centrales para el éxito de las macroempresas, al depender en gran parte del mercado interno (por ejemplo, Bimbo, Modelo). Esta estrategia también se da en las globalizadas (Cemex, Gruma), dado el peso que tiene el mercado interno en sus ventas.

La estrategia hacia el exterior es la de tener una imagen competitiva: para ello se busca el desarrollo de nuevos productos o empaques y/o adquirir marcas reconocidas para tener acceso a ese mercado. La certificación en calidad, en ecología y promoción social, se vuelven objetivos importantes a cubrir, ya que acreditan la imagen como positiva, y con esto la posibilidad de consolidar su presencia en el exterior.

Sin embargo, pese a su proceso de internacionalización, su conformación sigue correspondiendo a empresas dependientes de una organización familiar, aunque con una profesionalización de las actividades gerenciales. La competitividad es algo que siempre está presente en el momento de las decisiones, además, los proyectos nuevos no sólo responden a momentos de crisis, sino de la propia idea de mantenerse en el mercado. El formar parte de la BVM y ser miembro de los consejos de administración permite establecer un entramado de influencias independientemente de la actividad de sus empresas (los empresarios pueden ocupar un lugar en algún consejo de administración de una empresa importante sin tener relación con sus negocios), aunque en menor importancia que las empresas globalizadas.

### *Configuración estratégica nacional*

Esta configuración estratégica se aboca casi de manera preponderante al mercado interno (Bafar solo exporta el 2.8% de las ventas totales, Lala sólo se dirige al mercado nacional) la estructura de la empresa es familiar, el director suele ser el dueño de la empresa o el descendiente más cercano, en lo general no cotizan en la Bolsa de Valores. Sus estrategias son en parte planeadas y en parte responden a la contingencia.

Cuentan con alta tecnología, es decir, con tecnología automatizada y están en proceso de informatizar el sistema administrativo; incluso algunas de ellas realizan innovaciones tecnológicas, sobretodo las que se dedican a la industria de alimentos, lo que también se vuelve un elemento que los presiona a estar buscando nuevos productos y presentaciones al dirigirse a un mercado tan cambiante. En el plano nacional su estrategia es regional, a través de adquisiciones o construcción de plantas en puntos estratégicos para abarcar el mercado nacional y así reducir costos; esta estrategia por lo general lleva a otra, que es la diversificación de su producción; de esta manera soluciona problemas de costos y garantiza los estándares de calidad. La comercialización, distribución y ventas se vuelven elementos claves para mantenerse en el mercado interno, de ahí que sea uno de los aspectos

que más buscan modernizar, la informática, la flotilla de camiones, nuevas rutas son algunos de las estrategias implementadas.

La doctrina prevaleciente es el resultado de la acumulación de experiencias que son transmitidas a través de la socialización de familiar y en la empresa. El alcance de sus estrategias son limitadas, en el sentido de no emprender proyectos muy agresivos, sobretodo en la no búsqueda de un mercado externo. Las presiones internas a las que se enfrentan tienen que ver con las debilidades de la propia organización, como el no planear a largo plazo y sí operar de acuerdo a las oportunidades (eventos inesperados, cambios políticos favorecedores, etc.) o necesidades que surjan de entorno.

### *Configuración estratégica de la maquila toyotista precaria*

La lógica de las estrategias de la maquila de exportación responde a dinámicas diferentes a las establecidas con anterioridad. La libertad de planear estrategias se ve limitada por su condición de filial de la mayor parte de la producción en este sector o bien de ser subcontratistas de grandes corporaciones. Otro aspecto determinante es la cuestión financiera, el soporte financiero que no depende de la planta sino de la corporación: quién aprueba o desaprueba la inversión, y en caso del capital nacional, por lo general cuenta con escasos recursos (entrevista a directores de maquilas). En este sentido, la manera de enfrentar la crisis por parte de las empresas maquiladoras no responde a la misma lógica de las macroempresas nacionales.

Sin embargo, en el terreno del piso de la fábrica sí se comparten algunos problemas, como son la necesidad de incrementar la calidad, bajar costos y la búsqueda de nuevos mercados. Hay una minoría de maquilas de tala tecnología y una mayoría que corresponde al concepto de modelo productivo toyotista precario (De la Garza, 2005). Éste consiste en utilizar tecnología de nivel medio o bajo, mano de obra en su mayoría no calificada, con bajos salarios, con aspectos parciales de la calidad total y, el justo a tiempo y flexibilidad intermedia, como serían muchas de las operaciones en los ensambles finales en producción de prendas de vestir, productos eléctricos y electrónicos, y en menor medida, en autopartes.

Las estrategias globales se originan en la matriz y responden a un proyecto global de la compañía; tienen que ver con proyectos de crecimiento que implican inversiones financieras de gran alcance (expandirse abriendo nuevas plantas en zonas espaciales diferentes, crecer la plantas pro-

ductivas ya establecidas, iniciar investigación y desarrollo de nuevos productos, implementar nuevas tecnologías). Estas estrategias se implementan desde la corporación, su racionalidad opera en parte en razón del costo-beneficio, es decir, se van a instalar en el espacio geográfico que le dé más ventajas competitivas en cuanto costos (mano de obra, exención de impuestos, dotación de terrenos) (Hernández, 2006). Estas condiciones hacen que una parte de sus plantas se establezcan en regiones pobres con mano de obra barata. Otros aspectos importantes a evaluar son la “paz laboral” y los conflictos políticos por los que atraviesa el país, en el que ubicarán la comunicación terrestre y marítima y la cercanía con el país que cuenta con el mercado más grande del mundo: el Norteamericano. Los aspectos que en general no impactan en su estrategia de descentralización es el contar o no con proveedores y con mano de obra calificada. Las gerencias estratégicas se establecen, en la mayoría de los casos, en la sede de la corporación, estas se concentran en EU, en Asia y en menor medida en Europa (Contreras y Carrillo, 2005), desde ahí se toman las decisiones importantes, como por ejemplo, la estrategia competitiva de emigrar. Algo importante de señalar, es que en ocasiones no importa si la planta ubicada en una región haya logrado los más altos índices de productividad, porque su lógica responde a una estrategia global de planeación donde el costo-beneficio global define en parte el rumbo de la corporación. Finalmente, la investigación y el desarrollo de productos se desarrollan normalmente en la casa matriz.

Sin embargo, las maquilas en México pueden llegar a generar estrategias parciales de alcance local. Estas estrategias se ubican en el espacio que permite a la planta proponer algún proyecto, empero, este debe de establecerse con base a las estrategias corporativas delineadas para el crecimiento de la compañía en general. Esto hace que las filiales libren una doble lucha: convencer a la matriz de que la planta puede responder a un nuevo proyecto (que la incluyan en sus estrategias de crecimiento) y luego competir con las demás filiales. La propuesta debe de responder a tres principios: costo, calidad y eficiencia. Estas estrategias de alcance local se generan en la dirección de la planta, no requieren de inversiones fuertes y obedecen más a la necesidad de cumplir con los requerimientos productivos de calidad, costo y eficiencia que les exige la matriz y el mercado; sin embargo es la matriz quien establece los parámetros, lo que hace que la estrategia se vuelva más de sobrevivencia que como resultado de un proyecto propio de la planta, estratégico y de largo alcance (Entrevista a directores de plantas maquiladoras, 2006).

La planta busca la competitividad y crecer, sus proyectos son tendientes en algunos casos a aumentar la capacidad instalada, proponer nuevos pro-

ductos a la casa matriz y bajar costos. Sin embargo, sus proyectos quedan supeditados a su principal objetivo: bajar costos; la estrategia central es bajar el costo de la mano de obra, no sólo en salarios, sino aumentando su productividad. Para esto se recurre a la intensificación del trabajo, como lo dicen claramente varios de los directores entrevistados: “hacer más en menos tiempo”. Se trata de mantener la ventaja competitiva por la que se instalaron en esa región o país y lograr la calidad; al no poder bajar más el salario directo se recurre a acciones como no pagar de utilidades, horas extras etcétera (entrevistas realizadas a directores de empresas maquiladoras, 2006).

Otros problemas a los que se enfrentan las plantas maquiladoras es la calidad, la producción justo a tiempo y la entrega con cero errores, en este sentido introducen cambios en la organización del trabajo, pero éstos también son parciales y normalmente sólo operan en la implementación de técnicas de calidad. Un requisito para que las maquiladoras obtengan contratos es la certificación de calidad.

Los aspectos que más limitan su competitividad son los mismos que le dan sentido de sobrevivencia a la maquila: el ausentismo, la rotación y la baja productividad (Contreras y Carrillo, 2003; De la Garza, 2006; Hernández, 2006). Es decir, la estrategia de bajos costos de mano de obra se vuelve contra la empresa.

En conclusión, las estrategias de las empresas grandes maquiladoras no tienden a introducir tecnología de punta o implementar un cambio sistémico en la organización del trabajo, éste es parcial y sólo tiene que ver con técnicas de calidad: su estrategia se limita a contener los costos, en particular de mano de obra y en la intensificación del trabajo.

### **Una nueva reestructuración, nuevas estrategias empresariales, ¿la vuelta a la tecnología en el inicio del siglo XXI?**

Las tres primeras configuraciones estratégicas, a diferencia del resto de las empresas en México, inició una nueva reestructuración buscando superar las limitaciones del toyotismo propias de la reestructuración iniciada desde mediados de los ochenta. La crisis económica de los primeros años de este siglo evidenció que la palanca organizacional ya no era suficiente para remontar el estancamiento de la productividad, en esa medida los macroconsorcios en México iniciaron una nueva reestructuración caracterizada en general por la informatización mayor o menor de los procesos producti-



vos y administrativos y de la articulación de la cadena productiva, además de la introducción de procesos de tecnología dura en los procesos productivos cada vez más automatizados. Estos cambios no eliminan las nuevas formas de organización del trabajo que se establecieron con anterioridad, sino que se esperaba que permitieran remontar las limitaciones de éstas.

No todas las empresas emprenden el camino de la exportación o de la adquisición de plantas en el extranjero, pero todas están igualmente sujetas a una gran presión en el mercado externo e interno en cuestiones como calidad, costos y productividad. Por otro lado, la mayor parte de estas macroempresas han sido manufactureras en los últimos 20 años (algunas desde el siglo XIX), y continúan siéndolo: el dilema que se abre es si podrán competir en el mercado internacional y en el nacional internacionalizado, con las manufacturas de países como China, y si por tanto será o no insuficiente la reestructuración planteada en estos momentos. Por otra parte, un desarrollo probable esbozado por otros empresarios habla del recambio hacia el sector de servicios.

En cuanto a la relación con el Estado, éste sigue operando como benefactor de los grandes consorcios a pesar del discurso neoliberal. Las empresas importantes establecieron con el gobierno de México, concretamente con Pemex y con la Compañía de Electricidad, convenios por 20 años para surtirlos de materia prima y energía a precios bajos y fijos. El ahorro en los costos de electricidad representó para algunas empresas el 21% de los gastos en este rubro. Además, el gobierno mantiene cierto tipo de concesiones, como es el acceso exclusivo a ciertas materias primas, las canteras de piedra caliza y a la reserva de arcilla, la cual tiene una vida de 60 años (por ejemplo Cemex, Bimbo, Alfa, Televisa).

En cuanto a la maquila, la textilera se encuentra en una situación muy difícil, no así la de autopartes y la electrónica. Sin embargo, como lo plantea De la Garza (2005), el modelo maquilador entró en una crisis de productividad, el toyotismo precario predominante no logró cerrar el tan anhelado "círculo virtuoso" entre nueva forma de organización, nueva cultura laboral y productividad. Su estrategia sigue basada principalmente en la intensificación del trabajo, con bajos salarios y poca calificación, el reto es ante los límites de este modelo cuál sería la alternativa.

Para finalizar habría que señalar que las configuraciones y estrategias implementadas por las macroempresas en México las cruza y unifica su relación con el Estado, éste se vuelve ese ente sin el cual los empresarios no logran constituirse como empresarios independientes del Estado sino en función de éste. Incluso la maquila, se debe en parte a las ventajas impositivas establecidas por el Estado.

## Bibliografía

- Arzuaga, M. Javier (2004), *Racionalidad empresarial*, México, Gernika.
- Basave, Jorge K. (2006), “Desempeño exportador empresarial e impacto económico” en Ma. de los Ángeles Pozas (coord.), *Desempeño exportador empresarial e impacto económico en Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente*. México, Colmex.
- Carrillo, Jorge y Ma. Eugenia de la O (2003), “La dimensión del trabajo en la industria maquiladora de exportación en México” en E. De la Garza y C. Salas (coords.), *La situación del trabajo en México*. México, Plaza y Valdés-UAM.
- Cerrutti, M. (2000), *Propietarios, Empresarios y Empresa en el Norte de México*, México, Siglo XXI.
- Contreras, F. Oscar y J. Carrillo (2003), “Celebrando a Norteamérica: la industria de los arneses automotrices” en F. Oscar Contreras y J. Carrillo (coords.), *Hecho en Norteamérica, Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. México, Cal y Arena-El Colegio de Sonora.
- (2003), “México en Norteamérica: reorganización industrial e integración regional” en F. Oscar Contreras y J. Carrillo (coords.) *Hecho en Norteamérica, Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*, México, Cal y Arena-El Colegio de Sonora.
- De la Garza, Enrique (1998), *Modelos de Industrialización en México*, México: UAM-I.
- (2005), “La maquila en México: aspectos generales” en E. la Garza (coord.), *Modelos de Producción en la maquila de exportación. La Crisis del Toyotismo Precario*. México. Plaza y Valdés-UAM.
- (2005), “Modelos de producción en la maquila de México: la evidencia empírica a partir de la ENESTYC” en E. De la Garza (coord.), *Modelos de Producción en la maquila de exportación. La Crisis del Toyotismo Precario*. México. Plaza y Valdés-UAM.
- De la O Martínez (2006), «La industria Maquiladora en México, 2000-2004” en E. De la Garza y C. Salas (coords.), *La situación del trabajo en México*. México, Plaza y Valdés-UAM.
- Expansión* (1999), “Las 500 empresas más importantes de México”.
- (2002), “Las 500 empresas más importantes de México”.
- (2005), “Las 500 empresas más importantes de México”.
- Hernández Romo, Marcela (2004), *La cultura empresarial en México*, México, M. Ángel Porrúa-UAA.

- \_\_\_\_\_ (2003), *Subjetividad y Cultura en la Toma de Decisiones Empresariales, tres estudios de caso en Aguascalientes*. México, Plaza y Valdés-UAM.
- \_\_\_\_\_ (2005), “La Maquila en Aguascalientes: parodia de un modelo exitoso” en De la Garza E. (coord.), *Modelos de Producción en la maquila de exportación. La Crisis del Toyotismo Precario*. México. Plaza y Valdés-UAM.
- Hocino, T. (2006), “Estructura de la propiedad y mecanismos de control” en Ma. de los Ángeles Pozas (coord.), *México en Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente*, México, Colmex.
- Pozas, Ma. de los Ángeles (1992), *Reestructuración Industrial en Monterrey*. México, F. Ebert.
- \_\_\_\_\_ (coord.) (2006), “Tecnología y desarrollo en las cadenas productivas de las grandes empresas en México” en Ma. De los Ángeles Pozas (coord.), *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente*, México, Colmex.
- Saragoza, Alex (1988), *The Monterrey Elite & the Mexican State, 1880-1940*, Austin, University of Texas Press.

*Informes Anuales consultados en la página web de la BVM (www.bmv.com.mx)*

*Altos Hornos de México*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005 (www.bmv.com.mx)

*Alpek*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Carso Global Telecom*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre del año 2000, 2002, 2005.

*Controladora Comercial Mexicana o Grupo comercial Mexicana*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter

general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Cemex.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Corporación Durango.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*El Puerto de Liverpool.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Ica Sociedad Controladora.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros parta antes del mercado, con información del Ejercicio Sivial terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Fomento Económico Mexicano.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Gruma.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Casa Saba.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Alfa o Alfa Corporativo.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años 2000, 2002, 2005.

*Grupo Bimbo*. Informe anual que se presenta de acuerdo con la circular de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, correspondiente al ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005

*Grupo Financiero Banorte*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Carso*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo cydsa*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Conдумex*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Continental*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo corvi*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Desc*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Elektra*. Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Gigante.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Industrial Durango o Corporación Durango y Subsidiarias.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Imsa.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Industrial Saltillo.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años 2000, 2002, 2005.

*Grupo México.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Modelo.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Hylsamex.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Industrias Bachoco o Bachoco.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Industrias Peñoles.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Minería México.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Savia.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años 2000, 2002, 2005.

*Vitro.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Samborns.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Organización Soriana.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Teléfonos de México.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

*Grupo Televisa.* Informe anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado, con información del Ejercicio Social terminado el 31 de diciembre de los años: 2000, 2002, 2005.

#### *Páginas web consultadas*

[www.gmodelo.com.mx](http://www.gmodelo.com.mx)  
[www.americamovil.com](http://www.americamovil.com)  
[www.grupoimsa.com](http://www.grupoimsa.com)  
[www.des.com.mx](http://www.des.com.mx)  
[www.alfa.com.mx](http://www.alfa.com.mx)

www.sanboorns.com.mx  
www.soriana.com.mx  
www.televisa.com.mx  
www.cydsa.com.mx  
www.cemexmexico.com  
www.telmex.com  
www.grupobafar.com  
www.grupobimbo.com  
www.lala.com.mx  
www.grupoherdez.com.mx

### *Fuentes de Información*

Entrevistas realizadas a directores de empresas maquiladoras, como parte del proyecto de investigación financiado por Promep. Las entrevistas se realizaron a 20 directores de empresas maquiladoras de capital nacional y extranjero (japonés, coreano, alemán, estadounidense).

### **Marcela Hernández Romo**

Profesora investigadora del posgrado en Estudios Sociales en la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa. Es doctora en Estudios Sociales. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel II. Dentro de sus publicaciones se encuentran: *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales*, México, PYV-UAA; *La cultura empresarial en México*, Porrúa-UAA; *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales: Tres estudios de caso en Aguascalientes México*, Plaza y Valdés-Universidad Autónoma de Aguascalientes, 2003 correo electrónico: mahernan7@hotmail.com



# REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y TRABAJO EN BRASIL

*Marcia de Paula Leite*

## **Resumen**

*El inicio de la década de los 80 marcó una crisis en el patrón de acumulación que diu fin al gran crecimiento de la economía brasileña entre los años de 1955 y 1980 y permitió la apertura de un período en que el país fue perdiendo competitividad internacional, distanciándose cada vez más de los países que se volvían más competitivos a nivel mundial, a partir de un proceso ofensivo de reestructuración industrial. Los últimos cuatro años no se distinguen mucho de ese patrón, a pesar de que algunas medidas de política industrial hayan sido tomadas en el sentido de apoyar la innovación tecnológica de las empresas. El presente texto se dedica a esa cuestión, buscando esclarecer los límites y las potencialidades de tales políticas, así como las dificultades y contradicciones de la reestructuración brasileña y sus implicaciones para el trabajo.*

## **Abstract**

*The Brazilian industry grew at high rates in the 25 year period between 1955 and 1980, going through a fast process of technological innovation. Early 1980's marked, however, a crisis of this accumulation model and the beginning of a period in which the country lost international competitiveness, growing away from the countries which were becoming more competitive worldwide. The last four years have not differed much from this pattern, even though some of industrial policies have been undertaken in order to spur technological innovation.*

**Trabajo, Año 3, No. 4, Enero-Junio del 2007**

*This text discusses those issues, seeking to underline the limits and the potentialities of such policies, as well as the difficulties and contradictions inherent to the Brazilian restructuring process. For that purpose, it analyzes the strategies of the innovative process of the manufacturing sector as a whole, and specially, of the automotive sector and its implications on labor.*

## **Résumé**

*Entre 1955 et 1980, l'industrie brésilienne a traversé une période de croissance et d'innovation technologique importante. Au début des années 1980, ce modèle d'accumulation est entré en crise ; débute une époque pendant laquelle le pays perd en compétitivité au niveau international, et l'écart avec les pays gagnants s'accroît. La politique économique des quatre dernières années est assez similaire, bien que quelques politiques industrielles pour encourager l'innovation technologique ont été mises en place.*

*À partir d'une analyse des difficultés et des contradictions du processus de restructuration productive et de ses implications sur le marché du travail au Brésil, l'objectif de cet article est de discuter les limites et les potentialités de ces politiques.*

## **Introducción**

La industria brasileña creció con altas tasas durante los 25 años que marcan el periodo entre 1955 y 1980, viviendo un rápido proceso de innovación tecnológica, que ocurrió bajo la égida del modelo de sustitución de importaciones.

Entretanto, el inicio de la década de los 80 marcó una crisis en ese patrón de acumulación, así como la apertura de un periodo en que el país fue perdiendo competitividad internacional, distanciándose cada vez más de los países que se volvían más competitivos a nivel mundial, a partir de un proceso ofensivo de reestructuración industrial.

Los últimos cuatro años no se distinguen mucho de ese patrón, a pesar de que algunas medidas de política industrial hayan sido tomadas en el sentido de apoyar la innovación tecnológica de las empresas. El presente texto se dedica a esa cuestión, buscando esclarecer los límites y las potencialidades de tales políticas, así como las dificultades y contradicciones de la reestructuración brasileña.

## Un recorrido histórico

Existe ya un cierto consenso en la bibliografía brasileña al respecto de las limitaciones del proceso de reestructuración productiva en el Brasil, especialmente cuando se le compara con la experiencia de los países más industrializados.

Las primeras iniciativas en este sentido datan del final de los años 70, momento que marca la primera etapa del proceso, cuando los círculos de control de calidad (CCCs) comenzaron a difundirse entre las empresas brasileñas sin que ocurriesen cambios significativos en las formas de organización del trabajo o inversiones efectivas en nuevos equipos. El carácter parcial y reactivo de la estrategia fue rápidamente detectado por los estudiosos, que llamaron la atención hacia el pequeño alcance de las cuestiones tratadas en los círculos (Salerno, 1985), su limitación a los trabajadores calificados, jefes y supervisores (Hirata, 1983), así como la tentativa empresarial de desviar el ímpetu de la organización obrera en los locales de trabajo hacia formas alternativas de organización que contasen con un mayor control gerencial (Leite, 1994). Frente de ese conjunto de limitaciones, el fracaso de la estrategia se volvió evidente ya a mediados de la década siguiente, cuando muchos programas dejaron de funcionar y las empresas comenzaron a dirigir su atención hacia otras técnicas innovadoras.

La segunda fase se inicia a partir de entonces, en un momento que coincide con la salida de la recesión de los primeros años de la década de los 80 y va hasta el inicio de los años 90. Ella fue marcada por la rápida difusión de equipos, así como por la adopción parcial de varias otras técnicas japonesas como el *just in time*, el CEP (control estadístico de proceso), la producción en células y el *kanban*. Nuevamente muchas investigaciones subrayaron los límites de ese proceso, expresados sobre todo en la resistencia patronal a permitir la participación de los trabajadores en las decisiones (Hirata *et al*, 1992; Leite e Silva, 1991) y en la inadecuación de las políticas de gestión del trabajo predominantes en las empresas, en relación con los principios de participación de los trabajadores y de la flexibilización del trabajo, presentes en las técnicas japonesas (Leite, 2003).

Un tercer momento se inicia al principio de los años 90, cuando las empresas comenzaron a optar por una estrategia más sistémica de modernización, pasando a fuertes inversiones en cambios organizacionales basados en las técnicas y métodos japoneses, así como en nuevas formas de gestión del trabajo, más compatibles con los principios de flexibilización y con el involucramiento de los trabajadores con la calidad y la productividad.

Este proceso fue incentivado no sólo por la profundización de la crisis económica brasileña, a partir del inicio de 1990 (la cual, al disminuir brutalmente el mercado interno, forzó a las empresas a buscar nuevas alternativas de colocación de sus productos en el mercado externo), como por la política de apertura adoptada por el nuevo gobierno, que acentuó la competencia entre las empresas, con la retomada de patrones internacionales de producción. En este contexto, las empresas se vieron presionadas a invertir de manera más efectiva en la modernización de la producción.

En lo que se refiere a los cambios institucionales, además de las innovaciones relacionadas a la producción y al trabajo, ya iniciadas en el período anterior y que se difundieron con enorme velocidad en esa fase, conviene notar la rápida reestructuración por la que pasó la organización industrial como un todo, con la adopción de nuevas relaciones entre las empresas: Basadas en la tendencia a la organización horizontal, estos cambios se apoyaron en la focalización de la producción y en la tercerización de las actividades que no hacen parte de la producción de aquello que está definido como foco de la empresa.

Lo más importante para destacar en esa etapa del proceso es la tendencia de las empresas líderes a innovar también en las formas de gestión del trabajo, buscando estabilizar a los trabajadores, desarrollar políticas de entrenamiento, aligerar las estructuras de cargos y salarios, así como las estructuras jerárquicas (Castro, 1994; Leite, 1994), abandonando los patrones anteriores de uso del trabajo.

Finalmente, el cuarto periodo se abre a mediados de la década de los 90, cuando el control del proceso inflacionario y la estabilización de la moneda, configuraron un momento importante para la actividad industrial, en la medida en que significó la posibilidad, para las empresas, de retomar los proyectos de más largo plazo. En ese contexto, el proceso de reestructuración ganó un nuevo impulso, profundizándose de manera significativa, especialmente en los sectores más competitivos.

Aunque ese cuadro no fue suficiente para que los estudios realizados en la segunda mitad de la década dejasen de indicar el carácter aun incompleto del proceso, en lo que se refiere al conjunto de la malla industrial, valdría destacar que esa nueva fase está siendo marcada por un importante movimiento de focalización de la producción, que viene llevando a las empresas a acompañar las tendencias mundiales de conformación de una nueva organización industrial, con el surgimiento de cadenas productivas basadas en nuevas relaciones entre las empresas. De hecho, los últimos estudios han evidenciado una profundización del movimiento de subcontratación, iniciado en la fase anterior mediante un fuerte proceso de descentralización de

las empresas, el cual ha alcanzado no sólo áreas ligadas a los servicios (restaurantes, seguridad, limpieza), sino también a la producción.

El movimiento consiste en la tentativa de concentrar los esfuerzos de las empresas en la producción de aquellos productos en los cuales ella tiene evidentes ventajas competitivas, externalizando los demás componentes necesarios para la elaboración del producto final, configurando una estructura de cadena e implementando el *just in time* externo en la relación entre las empresas. Al ser identificada esa tendencia, se originó una importante reorientación metodológica en las investigaciones sobre el tema, que pasaron a sustituir los estudios de caso aislados, realizados en general en las empresas líderes de los varios sectores, por estudios en cadenas productivas en su conjunto.

La bibliografía ha señalado el carácter sistémico de ese proceso, especialmente en algunos sectores que están en la frontera tecnológica, como el automotriz. Con todo, los estudios de la cadena han elucidado la asimetría de los ambientes productivos que la componen, sea en lo que se refiere a las diferentes partes del trabajo que se procesan en los distintos eslabones del encadenamiento productivo, sea en lo que respecta al contenido tecnológico de los ítems producidos, sea en lo que se refiere a las innovaciones tecnológicas y organizacionales y, sobre todo, a las innovaciones promovidas en la gestión de personal, sea aún en lo que respecta al contenido del trabajo que ahí se desenvuelve. En ese sentido, lo más importante a ser subrayado es que *la división del trabajo entre las empresas genera una realidad en que las implicaciones para el trabajo de los nuevos conceptos de producción, son muy diferenciadas entre las varias empresas de la cadena. De hecho, sí para aquellas que se encuentran en la posición de líderes, que congregan la porción más sofisticada del proceso productivo, ellas presuponen formas de organización del trabajo que se basan en la polivalencia y en la formación de grupos y células de producción y en el uso de trabajo calificado, lo mismo no ocurre en las empresas que conforman los últimos eslabones de la cadena, en que la falta de contenido del trabajo las vuelve más afectas al uso de trabajo mal pagado, descalificado, repetitivo, parcelado, organizado muchas veces en líneas de montaje* (Leite, 2003).

En verdad, en lo que se refiere a las condiciones de trabajo hay varios estudios que apuntan a un proceso de deterioro, conforme se recorre hacia abajo la cadena, el cual involucra el mantenimiento del trabajo repetitivo y descalificado, el aumento en los ritmos, intensificación del control, pérdidas de prestaciones, disminución de los niveles salariales, precarización del empleo, aumento en la incidencia de enfermedades profesionales, entre

otras (Martins y Ramalho, 1994, Ruas y Antunes, 1997; Bresciani, 1997, Carleial, 1997; Leite y Rizek, 1998; Salerno, 1998; Hirata, 1998a; Nabuco, Neves y Carvalho, 2003; Leite, 2003).

Tal vez una de las consecuencias más graves, en términos sociales, que han revelado esos estudios es que con *la tendencia generalizada a la subcontratación, el trabajo disminuye en la punta virtuosa al mismo tiempo que se expande en la punta precaria de la cadena* (Leite, 2003).

Finalmente, no se debe despreciar la imbricación de esos procesos con la división sexual del trabajo. Numerosos estudios han subrayado esa tendencia, destacando la confinación de las mujeres a los puestos más degradados, situados en general en los últimos eslabones de la cadena (Leite y Rizek, 1998; Hirata, 1998a), o en las situaciones de empleo más precarizadas (Bruschini, 1997; Segnini, 1998; Abramo, 1997; Posthuma y Lombardi, 1997; Hirata, 1998b; Bruschini y Lombardi, 2003).

### **El sector automotriz: la punta del proceso de innovación**

En este proceso de transformaciones, el sector automotriz es el que más ha innovado en los últimos años. De hecho, la globalización del sector se amplió significativamente a partir de los años 90 del siglo pasado, tomando en cuenta el estancamiento de la producción y las ventas entre los países más industrializados (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) y el aumento de las inversiones en los países menos industrializados (Nabuco y Mendonça,

**Cuadro 1. Armadoras instaladas en los países emergentes en los años 90**

China	GM, VW, Peugeot y Daimler Chrysler
Indonesia	Toyota, Honda, Mazda, Mitsubishi y Suzuki
Malasia	Toyota y Mitsubishi
Tailandia	Toyota, Nissan, Honda, Mazda y Mitsubishi
Corea	Mitsubishi, GM y Ford
Taiwan	Nissan y Ford
India	Honda, Mitsubishi, GM, Ford y Peugeot
México	Nissan, GM, Ford, VW y Daimler Chrysler
Brasil	Toyota, Nissan, Honda, GM, Ford, VW, Fiat, Renault, Peugeot, Daimler Chrysler y Mitsubishi
Venezuela	Ford, VW, Fiat
Argentina	Toyota, GM, Ford, VW, Fiat, Renault, Peugeot y Daimler Chrysler

Fuente: Anfavea (2000).

Elaboración: Nabuco *et. al* (2001).

2002:47), entre los cuales se destaca de manera evidente Brasil, el cual se ha tornado un gran receptor de capital y tecnología.

Es en este cuadro que el aumento de las inversiones en el sector fue significativo al final de la década, especialmente entre 1997 y 1998, cuando llegaron a más de dos mil millones de dólares anuales. El Brasil se transformó en uno de los mayores receptores de inversión extranjera directa en el sector automotriz. Esas inversiones están relacionadas a los siguientes aspectos: *a)* el crecimiento del mercado interno debido a la estabilidad económica del Plan Real, que posibilitó también la ampliación del mercado de automóviles, sobre todo, los de bajo cilindraje, *b)* la implementación, en 1995, de un nuevo régimen automotriz que creó una serie de incentivos a la implantación de nuevas armadoras fuera del eje São Paulo-Minas Gerais; *c)* la participación en el Mercosur y la constitución de un mercado regional importante (Arbix, O Estado de São Paulo, 15.02.2000, *Caderno de Economia*, página 2, citado en Carleial, Gómes Filha y Neves, 2002:188).

Conforme explicitan Carleial, Gomes Filha y Neves (2002:188), a partir del nuevo régimen automotriz, se desencadenó una fuerte competencia para atraer a las empresas por medio de ventajas garantizadas en protocolos entre los estados y las armadoras. Estos acuerdos revelaron una política agresiva de los estados en la oferta de terrenos y obras de infraestructura en contrapartida a la generación de empleos de las armadoras.

### **Cuadro 2. Nuevas armadoras del sector automotriz instaladas en Brasil – 1997/1999**

<i>Nuevas Plantas</i>	<i>Estado</i>	<i>Inversiones (en millones de dólares)</i>	<i>Empleos</i>
Ford	Bahía	1.300	2.500
Renault	Paraná	1.000	2.000
Mercedes Benz	Minas Gerais	820	1.500
Audi – VW	Paraná	700	1.500
GM	Río Grande do Sul	700	1.300
Peugeot/Citroen	Río de Janeiro	600	2.500
Chrysler	Paraná	315	400
Fiat-Iveco	Minas Gerais	240	2.000
Toyota	São Paulo	150	350
Honda	São Paulo	150	400
Total		5.975	14.450

Fuente: Santos y Pinhão (1999); Anfavea (2000).

Elaboración: Nabuco *et. al* (2001).

Seguramente, uno de los aspectos más importantes del proceso de reestructuración se encuentra en la descentralización del sector. En efecto, en cuanto hasta 1975 el se concentraba fuertemente en el ABC paulista, todas las nuevas fábricas instaladas al final de los años 90 se esparcían por otras regiones, extendiéndose por una larga faja que va desde Bahía hasta Río Grande do Sul.

Esta descentralización estaría relacionada con varios factores entre los cuales se destacan: mano de obra barata, fuentes de materias primas, incentivos fiscales y escasa influencia sindical (Nabuco y Mendonça, 2002:55), aunque los estudios apunten a los incentivos fiscales como el principal elemento de atracción (Arbix y Rodríguez-Posi, 1999).

Las nuevas fábricas vinieron imbuidas de las estrategias modernas de competitividad basadas en los siguientes aspectos: “producción de autos mundiales, uso de tecnologías mundiales, mercados locales, producción local desarrollada en referencias globales, parques industriales, consorcio modular, producción desverticalizada, asociaciones tecnológicas y productivas a lo largo de la cadena, desarrollo simultáneo del producto y del proceso, uso de sistemas y herramientas de calidad logística integrada” (Zawislak y Melo, 2002:107-8).

Conforme señalan Carleial, Gomes Filha y Neves (2002:208), “ese formato organizacional se puede adecuar muy bien al sistema de producción ligera que busca producir mediante la señalización previa de la demanda, sugiriendo que cada auto que está siendo armado ya fue solicitado por una concesionaria. La organización del trabajo directo sufre las consecuencias de esos cambios y sustituyó, como tendencia, al trabajo individualizado y regido por la relación ‘trabajador y su puesto de trabajo’, por el ‘trabajo en grupo’ rotulado muchas veces como organización por equipos”.

En lo que respecta al consorcio modular, éste constituye un aspecto importante del proceso de reestructuración. Se trata de la instalación de proveedores dentro de la planta armadora. Inaugurado en la nueva planta de la Volkswagen instalada en Resende, en 1996, el modelo se fue expandiendo. Por ejemplo, en la planta de Mercedes-Benz en Juiz de Fora, están instalados diez proveedores, responsables por 172 piezas del vehículo. En la planta de Audi-VW en Paraná, hay 13 proveedores mundiales localizados dentro del complejo industrial y en la Renault (también en Paraná) hay cuatro proveedores mundiales instalados en el parque industrial de la empresa, a pesar de que ella haya traído un total de 18 proveedores mundiales (Nabuco y Mendonça, 2002:77).

En cuanto a los cambios en la producción surgidos con la empresa integrada, se destacan: “el énfasis en la reducción del tiempo fabril, la



racionalización de los procesos y el reemplazo de la organización tradicional por la tecnología en grupo. También fueron relevantes la mayor automatización y el uso intensivo de aparatos de base micro-electrónica. Esas modificaciones en la gestión de la producción incluyen técnicas y programas generalmente vinculados al modelo japonés, tales como: el sistema *just in time*, la adopción del *kanban* y de los conceptos de calidad total” (Carleial, Gomes Filha y Neves, 2002:178).

En lo que se refiere a los cambios en la organización del trabajo se observa “el abandono relativo de las nociones de tarea y puestos de trabajo hacia operaciones en sistemas automatizados y la formación de equipos funcionales que demandan varias formas de polivalencia profesional, o sea, en ese contexto, los trabajadores deben ser capaces de operar, inspeccionar la calidad de las actividades y realizar el mantenimiento de máquinas y equipos. A esas atribuciones corresponde una mayor responsabilidad en lo que toca a la administración del trabajo y de su calidad, que tradicionalmente eran funciones atribuidas a los jefes. Por tanto, las nuevas exigencias consisten en acciones sobre fallas, imprevistos o incidentes y prevención y, en ese contexto, la comunicación pasa a tener una importancia singular en las relaciones de trabajo” (Carleial, Gomes Filha y Neves, 2002: 179).

Esto significa que las empresas instaladas a fines de los años 90 vinieron con técnicas innovadoras de gestión de la producción y del trabajo basadas en 1) horizontalidad: disminución de los niveles jerárquicos; 2) descentralización de las estructuras y decisiones: cada vez más los propios trabajadores toman decisiones, participan y se vuelven responsables por la organización y el resultado de su propio trabajo, si bien esa participación esté limitada a las funciones y tareas del equipo en el cual están ubicados; 3) integración y participación: trabajo en equipo; 4) enfoque sistémico de los modos de producción: el trabajador debe tener conocimiento del proceso total de producción del automóvil (Pimenta y Corrêa, 2002:223-224). Si bien esas formas de organización del trabajo presupongan el trabajo en grupo y la polivalencia, los estudios realizados en las nuevas plantas revelan que permanecen varios conflictos inherentes a las formas anteriores de organización del trabajo, al tiempo que también surgen otros nuevos. Las implicaciones de la reestructuración productiva del sector sobre la fuerza de trabajo, serán motivo de un análisis más detallado en el próximo apartado.

Este conjunto de innovaciones ha permitido al sector un buen desempeño en los últimos años, el cual se expresa en el crecimiento, tanto de la producción como de las exportaciones.

Como se puede notar en los datos de las tablas 3 y 4, el sector de vehículos automotrices estuvo entre los que más crecieron en 2003 y presentando,

en 2004, la mayor tasa de crecimiento de todos los sectores industriales. Al mismo tiempo, las exportaciones más que se duplicaron entre 2002 y 2005.

Sin embargo, a pesar del crecimiento de las exportaciones, no se puede olvidar que el proceso de innovación del sector estuvo (y continúa estando) centrado en las unidades destinadas al mercado local, sobre todo con la “creación de incentivos fiscales a los llamados ‘carros populares’, que han desempeñado, en los años recientes, un papel central en las ventas internas” (Carvalho, 2005: 126).

De acuerdo con Consoni (2004), el proceso reciente de reestructuración de las armadoras se ha concentrado en la nacionalización de productos y

**Cuadro 3. Crecimiento anual de la producción industrial Brasil 2000-2004 (en %)**

<i>Actividad</i>	2000	2001	2002	2003	2004
Industria extractiva	11,8	3,4	19,0	4,7	4,3
Industria de la transformación	6,1	1,4	0,5	-0,2	8,5
Sectores industriales					
Alimentos	-2,1	4,9	3,0	-1,4	4,1
Bebidas	4,0	0,3	-12,2	-4,1	5,8
Tabaco	-7,8	-4,7	-40,0	-6,4	18,9
Textil	6,1	-5,4	0,2	-4,5	10,1
Vestuario	8,8	-9,6	5,6	-12,2	1,6
Calzados y cuero	0,5	-4,0	-1,5	-9,6	2,3
Madera	3,1	-0,3	4,4	5,3	7,7
Celulosa	4,1	0,1	3,3	6,3	7,9
Edición e impresión	-	-	-	0,7	2,3
Refinación de petróleo e alcohol	-1,8	4,0	-2,6	-2,2	2,3
Farmacéutica	-2,0	-1,0	16,3	-7,6	0,9
Perfumería	2,7	-1,2	1,9	0,9	11,9
Hule y plástico	4,1	-4,5	0,1	3,0	7,0
Minerales no metálicos	1,7	-2,3	-1,0	-3,6	4,8
Metalurgia básica	9,2	0,2	3,6	6,0	3,3
Productos de metal	2,2	2,3	2,7	-5,5	10,0
Máquinas y equipos	18,9	4,2	2,8	5,3	16,1
Máquinas y aparatos eléctricos	10,5	20,3	-0,9	1,8	7,1
Material electrónico	32,7	-2,8	-11,1	0,5	17,8
Instrumentos	-	-	-	-3,1	8,3
Vehículos automotores	18,5	0,0	-2,1	4,3	29,9
Otros equipos de transporte	21,4	24,2	21,8	9,2	10,3
Mobiliario	8,1	0,0	-1,9	-9,2	6,7
Diversos	-	-	-	-1,7	10,8
Total	6,6	1,6	2,7	0,1	8,3

Fuente: DIEESE Anuários Trabalhadores, 2005. Los datos originales provienen de IBGE- Produção Industrial Mensal

**Cuadro 4. Exportación de vehículos automotores, Brasil 2002-2005**

<i>Exportación</i>	<i>2002</i>	<i>2005</i>
Total de unidades	424.415	897.079

Fuente, ANFAVEA.

procesos junto a los proveedores locales, y en la tentativa de avanzar en el concepto de *tropicalización*, lo que significa adecuar el automóvil a las condiciones de mercado que implican:

- Promover el refuerzo de la suspensión debido a las condiciones de las carreteras brasileñas.
- Adecuación del proyecto al combustible local (alcohol y gasolina mezclada con alcohol).
- Uso de materiales más apropiados y resistentes a la corrosión.
- Ajuste en las especificaciones del vehículo, tales como la homologación de acuerdo con los requisitos locales.
- Ajuste a las particularidades del clima y la temperatura. (Consoni, 2004: 1 y 2).

Según la investigación de la autora, a pesar de que existan pocos indicios de que las armadoras vengán a desarrollar en el Brasil actividades más sofisticadas, que involucren conocimientos más profundos en la investigación tecnológica, se encontraron empresas que avanzan en ese proceso, acumulando capacidades que les permitirán “incorporar en las unidades del Brasil partes importantes del proceso de desarrollo del vehículo, a partir de un esfuerzo formalizado y sistematizado en la empresa” Esas empresas llegaron a generar tecnologías en Brasil que se volvieron referencias en el exterior y se transformaron en centros de competencia, sobre todo en:

- Refuerzo de la suspensión.
- Combustible con etanol.
- Motor de bajo cilindraje (hasta 2.0 cc) (Consoni, 2004: 2).

Conviene destacar que ese tipo de innovación tecnológica se restringe a las empresas instaladas en el Brasil durante la primera etapa de implantación del sector en el país, sobre todo en la Volkswagen y en la General Motors y que consolidar ese proceso pasa, como advierte Consoni (2004:4),

por la recuperación del crecimiento en el país, necesario para el aumento de la producción local, con el consecuente uso de la capacidad ociosa de las empresas.

### **Las nuevas estrategias del sector automotriz y las consecuencias para el trabajo**

Una de las cuestiones más importantes que las nuevas fábricas traen a colación, es la relativa al empleo. De hecho, a pesar de que la mayoría recibieron incentivos fiscales sustantivos con la condición de generar empleo, ese no fue el efecto logrado en la mayoría de los casos. Si bien los datos de la tabla 5 apuntan un ritmo de crecimiento del empleo del sector bastante superior al de la industria de transformación como un todo, las cifras de empleos directos e indirectos creados con las nuevas fábricas fueron, contrario a lo esperado, poco importantes, decepcionando a los gobiernos locales y a la población de las regiones donde éstas se instalaron. Cuando se compara la cantidad de empleos generados con la inversión en capital y tecnología, los datos intrigan aún más.

**Cuadro 5. Brasil: variaciones del empleo en algunas ramas de la industria de la transformación: 1996, 2000, 2005 (acumulado en el año)**

<i>Actividad</i>	<i>Dic/96 Saldo</i>	<i>Dic/96 Var (%)</i>	<i>Dic/2000 Saldo</i>	<i>Dic/2000 Var (%)</i>	<i>Dic/2005 Saldo</i>	<i>Dic/2005 Var (%)</i>
Total Brasil	-304 950	-1.22	657 596	3.20	1253 981	5.09
Industria de Transformación	-150 251	-2.51	192 863	3.98	177 548	3.01
Industria Metalúrgica	-15 988	-2.63	25 352	4.94	16 152	2.75
Industria Mecánica	-17 650	-4.42	23 184	8.64	9 068	2.61
Industria de Material Eléctrico y Comunicaciones	-6 837	-2.47	6 282	3.34	14 256	6.74
Industria de Material de Transporte	-19 642	-6.28	20 428	6.71	19 427	5.18

Fuente: MTE/CAGED en Motim, Firkowski y Araújo, 2002:380 e MTE/CAGED para 2005.

En la Chrysler de Paraná, por ejemplo, fueron aplicados 315 millones de dólares, generando 400 empleos, lo que establece una relación inversión/empleo de 718 mil dólares. La segunda inversión mayor por empleo es la de la Mercedes-Benz en Juiz de Fora (546 mil dólares) (Nabuco e Mendonça, 2002:58).

Aunque ese porcentaje sea más favorable al empleo en los demás estados, ella deja mucho que desear en casi todos los casos. Tal vez el ejemplo más contundente sea el de la Daimler-Chrysler, que decidió desactivar su unidad en Campo Largo, instalada en julio de 1998 para el montaje de la *pick-up* Dakota. La ociosidad de la línea de montaje llevó a la armadora a conceder, inicialmente, dos meses de licencia remunerada a sus 250 trabajadores. En realidad, la armadora tenía previsto, en 1998, producir 12 mil *pick ups* por año. Sin embargo, en el año 2000 la producción fue apenas de 4.6 mil vehículos, cuando su capacidad era de 40 mil vehículos por año. Con la decisión de Chrysler mundial de cerrar esa unidad, debido a las pérdidas acumuladas, quedaron desocupados sus empleados directos y los efectos dañinos se expandieron por la red de empresas del sistema y los proveedores.

La decisión de Chrysler demuestra, con claridad, la imposibilidad de la interferencia de los estados en la esfera de la decisión de multinacionales del automóvil que tienen sus centros de fabricación fuera del país. Hechos como ese se pueden repetir frente a cualquier crisis que afecte los proyectos de esas armadora y, de hecho, parece estar pronto a ocurrir en la Volkswagen, la cual viene anunciando un plan de dimisiones de aproximadamente 6 mil trabajadores en sus empresas instaladas en Brasil. En verdad, los acuerdos no aseguran las garantías acordadas (Carleial, Gomes Filha e Neves, 2002:192).

También, en lo que se refiere a los salarios, la insatisfacción tiende a ser más o menos generalizada, como demostraron investigaciones para el caso de la GM en Juiz de Fora, la Volkswagen y la Peugeot-Citroen en Río de Janeiro (expresada, en el caso de la Volkswagen, en los movimientos laborales iniciados en 1966 y el significativo fortalecimiento del sindicato).<sup>1</sup> En el caso de la GM, el salario de la fábrica de São Caetano do Sul es cerca de dos veces el recibido en la fábrica de Juiz de Fora. A esos aspectos se suman muchas quejas en relación a los ritmos de trabajo, al contenido enfadoso y repetitivo del trabajo; al alto número de trabajadores afectados por LER (lesiones por esfuerzos repetitivos); a la poca autonomía y posibilidad de deci-

<sup>1</sup> Sobre el fortalecimiento del sindicato de las nuevas fábricas instaladas en Río de Janeiro, ver Ramalho y Santana (2002).

siones por parte de los trabajadores en el interior de los grupos; al salario individualizado en contraste con un trabajo de equipos; a la competencia entre grupos estimulada por la propia gerencia; a la falta de perspectiva de ascenso profesional dentro de la empresa y al surgimiento del trabajo temporal.

### **La innovación tecnológica del sector industrial como un todo**

A pesar de las fuertes inversiones en innovación del sector automotriz y del notable proceso de reestructuración que el sector presentó en los últimos años, no se puede decir que lo mismo esté ocurriendo en el conjunto de la economía brasileña.

Al contrario, los datos relativos a los últimos años indican que, en promedio, las empresas brasileñas no están emprendiendo esfuerzos significativos en el sentido de reestructurarse: las inversiones en ID continúan bajas, la pauta de exportación sigue concentrada en *commodities* primarias (las cuales representan el 40% del total contra un 13% promedio internacional) y los procesos de innovación continúan restringidos a los sectores mecánico, químico y electrónico que concentraban el 61.6% de las empresas que innovan y diferencian productos en la industria brasileña en 2000 (Negri, Salerno y Castro, 2005:26) y la tasa de innovación<sup>2</sup> es muy baja (31%) cuando se compara con los países de la Unión Europea.

Además de eso, los datos indicaban que la mayor parte de las empresas brasileñas hacían innovación sólo en el proceso, en cuanto las empresas europeas conjugaban la innovación de proceso y de producto. “La innovación apenas en el proceso y particularmente en un proceso nuevo para la empresa (o sea, ya conocido en el mercado), como es predominante en las empresas innovadoras del Brasil, indica un patrón de innovación volcado a la reducción del costo” (Negri, Salerno y Castro, 2005:31-2).

Otro dato importante es que al contrario de lo que se esperaba, las investigaciones recientes evidencian que las subsidiarias de las empresas multinacionales instaladas en el país invierten menos en innovación tecnológica que las empresas nacionales, por tanto colaborando poco al proceso de reestructuración productiva del país.

<sup>2</sup> La tasa de innovación considera el porcentaje de empresas con 10 o más personas ocupadas que realizaron cualquier tipo de innovación (de producto o proceso; para el mercado o para la empresa).

En resumen, los estudios indican que “existe un razonable consenso de que el esfuerzo innovador de las empresas brasileñas es todavía insuficiente o debajo de lo que podría desearse para una economía que pretende alcanzar tasas de desarrollo más altas, e insertarse de forma más virtuosa en el comercio internacional” (Negri, Salerno y Castro, 2005:41).

Entretanto, el gobierno Lula, viene haciendo un esfuerzo significativo en el sentido de crear políticas industriales, inexistentes desde mediados de la década pasada, buscando cambiar el cuadro del proceso de reestructuración de las empresas. En ese sentido, vale la pena destacar las siguientes políticas:

1. Ley de Innovación, que regula y facilita la relación entre instituciones públicas de ciencia y tecnología (universidades, institutos y centros de investigación) y empresas privadas, con el objetivo de incentivar sociedades y desarrollar la innovación en la empresa.
2. Elaboración de las directrices de Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior (PITCE) con un fuerte énfasis en la innovación, lanzadas en noviembre de 2003.<sup>3</sup>
3. Creación de la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial, volcada a la coordinación de las actividades y políticas públicas relacionadas al PITCE.
4. Creación de nuevos programas del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) para incentivar áreas importantes para el desarrollo industrial.
5. Articulación de convocatorias del Ministerio de Comercio y Tecnología (MCT) y la FINEP (Financiadora de Estudios y Proyectos), involucrando un desarrollo conjunto entre empresas e instituciones de ciencia y tecnología.
6. Reducción del IPI (Impuesto sobre Productos Industrializados) para los bienes de capital.
7. Fortalecimiento de los Foros de competitividad creados en el último año del gobierno anterior, que buscaban elevar la competitividad industrial de las principales cadenas productivas del país en el mercado mundial, con acciones relativas a la generación de empleo, ocupación e ingreso; al desarrollo y desconcentración regional de la

<sup>3</sup> Elogiadas por economistas e industriales cuando fueron lanzadas, ellas son hoy motivo de descontento por la falta de implementación de medidas. De acuerdo con José Ricardo Roriz Coelho, del Departamento de Competitividad y Tecnología de la FIESP –Federación de las Industrias del Estado de São Paulo–, la PITCE carece de monitoreo, seguimiento y cobranza (*Folha de São Paulo*, caderno B, pág. 6, 25 de mayo de 2006).

producción; al aumento de las exportaciones; a la sustitución competitiva de importaciones, y a la capacitación tecnológica de las empresas. Entre mayo y diciembre del 2002 fueron instalados ocho Foros de competitividad, referentes a las siguientes cadenas productivas: construcción civil; textil y confecciones; plástico; complejo electrónico; madera y muebles; cuero y calzado; transporte aéreo<sup>4</sup>; turismo. El gobierno Lula viene buscando fortalecer los foros ampliándolos para otros sectores como: la industria aeroespacial; la siderurgia; la farmacéutica; la automotriz, la de bienes de capital; la de higiene personal; perfumería y cosméticos; industria agro-química, y la de piedras preciosas y joyas. El programa está constituido por acciones que buscan incidir sobre la capacidad competitiva del sector productivo brasileño a través de la interacción entre empresarios, trabajadores, gobierno y Congreso Nacional, en un proceso de debates en busca de la solución a los problemas de cada cadena productiva y del establecimiento de acciones y metas, configurando una política para el desarrollo del sector productivo.

8. Creación de los Arreglos Productivos Locales (APL), que consisten en la promoción y apoyo a los cúmulos formados por empresas pequeñas y medianas en una misma actividad económica que utilizan mano de obra calificada sin una jerarquía rígida en las relaciones de trabajo. La esencia de las APL está en la confianza y en la autoconfianza, la confianza mutua y la confianza en las instituciones públicas por parte de los emprendedores. Prácticamente todos los Ministerios del Gobierno dan apoyo a las APL en el PPA –Planeación Pluri-Anual (2004-2007). También fue creado un grupo de trabajo permanente interministerial (GTP-APL), buscando aumentar la coordinación de varios ministerios y agencias no-gubernamentales involucradas en su promoción: Las actividades del GT fueron concentradas en 11 APL pilotos distribuidos en las cinco regiones del país con el propósito de probar la metodología de actuación integrada. La actualización del padrón de los APL en el país, llevada a cabo en 2005, identificó 995 arreglos. Este mapeo y los datos que hacen parte del sistema de información para las APL se originan en 37 instituciones gubernamentales y no gubernamentales, federales y estatales, con alguna vinculación a ese tema.

<sup>4</sup> El sector de fabricación de aviones civiles y militares, que se concentra en la empresa EMBRAER, es otro ejemplo importante de modernización industrial en el Brasil, lo que le permitió alcanzar el cuarto lugar en importancia mundial. Al respecto ver Goldstein, 2002.



Con todo, el resultado de esas políticas para el sector industrial no puede ser considerado como significativamente satisfactorio. A pesar de que los datos disponibles sean muy exiguos, todo lleva a creer que una política macroeconómica basada en intereses altos y en un tipo de cambio flotante no ha permitido que los resultados de esas políticas florezcan como era de esperarse, a pesar de que la tasa de crecimiento industrial no pueda ser considerada como mala del todo.

En efecto, después de alcanzar un crecimiento de apenas 0.1% en el año 2003, el sector presentó una significativa tasa de 8.3 en 2004, la cual, sin embargo, bajo a 3.1% en 2005. Este desempeño se refleja en el comercio exterior, con un crecimiento anual de las exportaciones de 22.6 en 2005, contra un crecimiento de las importaciones de 17%, dejando un saldo de 44 mil millones de dólares, correspondiente a un crecimiento del 33% en relación a 2004. El crecimiento de las exportaciones fue mayor que el registrado, en términos agregados, en el mundo. Mientras que en el Brasil el crecimiento fue del 22.6%, en el mundo fue de 13.8%. Con eso, la participación brasileña en las exportaciones mundiales pasó de 1.06% en 2004 a 1.13 en 2005. El porcentaje de productos manufacturados creció un poco arriba (23%) de lo que crecieron las exportaciones en su conjunto (22.6%). El comportamiento por sector, de las exportaciones brasileñas en los últimos años se puede observar en la tabla siguiente.

### Reestructuración industrial y trabajo

El crecimiento del sector industrial entre 2004 y 2005 tuvo algunas repercusiones interesantes sobre el mercado de trabajo, el cual registró 1 523 mil nuevos empleos en 2004 y 1 254 mil en 2005. También en lo que se refiere a los acuerdos salariales negociados en 2005, el DIEESE registra las mejores

**Cuadro 6. Exportaciones Brasil 2000-2004 (en millones de dólares)**

	2000	2001	2002	2003	2004
Productos primarios	12.562	15.342	16.952	21.179	28.518
Productos industrializados	41.027	41.144	41.965	50.597	66.378
Semi-manufacturados	8.499	8.243	8.964	10.943	13.429
Manufacturados	32.528	32.901	33.001	39,654	52.949
Transacciones especiales	1.497	1.737	1.445	1.308	1.579
Total	55.086	58.223	60.362	73.094	96.475

Fuente: DIEESE, Anuario Estadístico, 2005. Los datos originales provienen de: MDIC, Secex.

negociaciones salariales de los últimos diez años, con un aumento real en 72% de los acuerdos realizados, ocurriendo que los resultados más positivos fueron alcanzados en el sector industrial, donde las negociaciones que lograron ganancias reales fueron el 83.5% del total de los acuerdos del sector.

Según el director del DIEESE: “es el mejor resultado obtenido en las negociaciones salariales desde que la encuesta fue iniciada en 1996. La inflación a la baja y la reducción de los intereses, aliados al crecimiento del PIB, casi en forma continua durante nueve trimestres, lo que no ocurría en el país hacía 15 años, tuvieron un impacto significativo en las negociaciones” (*Folha de São Paulo*, 10.03.06, página B1).

Estos resultados remiten a una última cuestión que necesita ser analizada, que consiste en la flexibilización de los derechos laborales en el país. Si bien algunos pasos en este sentido habían sido dados en el gobierno anterior, la institucionalidad se mantuvo prácticamente intacta en esa área durante el actual gobierno.

Las medidas tomadas por el gobierno anterior se concentraron en:

1. Flexibilización de los contratos de trabajo con ampliación del uso del contrato por tiempo determinado y la extensión del contrato por tiempo fijo a cualquier sector de actividad, así como su ampliación a un mínimo de seis meses y un máximo de veinticuatro.
2. Flexibilización de la jornada de trabajo con la implantación de la anualización de las horas de trabajo, a partir de la creación del banco de horas y el permiso de contratar a tiempo parcial, junto con la posibilidad de una suspensión temporal del contrato de trabajo mediante el pago, por parte de la empresa, de una beca para que el trabajador se mantenga en los programas de recalificación profesional financiados por el gobierno con los recursos del FAT – Fundo de Ayuda ao Trabalhador.

Con excepción del contrato a tiempo parcial, esa legislación vinculó el establecimiento de los nuevos contratos y del banco de horas, con acuerdos firmados a través de la negociación colectiva entre empresas y sindicatos.

En el actual gobierno, las reformas laboral y sindical fueron recolocadas en la agenda política del 2004 y fueron discutidas, conforme nos recuerda Araujo, en un foro con la participación de representantes del Estado, de las asociaciones empresariales y de las centrales sindicales (Araújo, 2005:09). Esa medida hizo que el proceso de flexibilización no avanzara. Por otro

lado, el hecho de que las nuevas modalidades de contrato hayan quedado condicionadas al establecimiento de un acuerdo con el sindicato, redujo “la libertad de acción patronal en esos casos y concedió un cierto margen de negociación para los sindicatos” (Araújo, 2005:37).

En este contexto, la flexibilización de los derechos y la precarización del trabajo, que ha ocurrido en muchos otros países, no aconteció en el Brasil, si bien esa posibilidad no esté fuera del espectro en un futuro próximo.

## Conclusión

No es trivial el esfuerzo innovador que varios sectores industriales vienen haciendo en el Brasil, al lado de un conjunto de políticas industriales que comenzaron a ser elaboradas o puestas en práctica a partir de 2003.

Si bien ese desempeño ha provocado reflejos en el comportamiento de las exportaciones y del mercado de trabajo, sus resultados han quedado atrás de las expectativas de los sectores empresariales y sindicales, relativas a la situación extremadamente favorable que se presentó en la economía internacional. En verdad, sin una política económica que apalancase el crecimiento, las políticas industriales parecen haber tenido poco espacio para expresarse.

Por otro lado, en lo que se refiere al marco regulatorio de las condiciones de trabajo, documentos del propio gobierno han insistido en la profundización de la flexibilización. En ese sentido, si la maduración de las políticas industriales puede redundar, en el futuro, en una mayor competitividad de las empresas y en la mejoría de las condiciones de empleo y remuneración, el mantenimiento de la actual política macroeconómica y una posible retomada de las políticas de flexibilización de las relaciones de trabajo, podrían apuntar a un deterioro significativo de las condiciones de trabajo.

## Bibliografía

- Abramo, L. (1997), “Imagens de Gênero e Políticas de Recursos Humanos na Modernização Produtiva”, *São Paulo em Perspectiva*, vol. 11, São Paulo, Revista da Fundação Seade.
- Araújo, Ângela (2005), “Flexibilização de direitos, flexibilização do emprego: um estudo comparado da indústria de eletrodomésticos de linha branca”, XII Congresso Brasileiro de Sociologia, Belo Horizonte, 31 de mayo a 3 de junio.

- Arbix, G. y A. Rodríguez-Posi, (1999), “Estratégias do Desperdício: A guerra fiscal e as incertezas do desenvolvimento”, *Novos Estudos Cebrap*, núm. 54, São Paulo, CEBRAP.
- Bresciani, L. P. (1997), “Os desejos e o limite: reestruturação industrial e ação sindical no complexo automotivo brasileiro”, en Marcia Leite (org.), *O Trabalho em Movimento*, Campinas, Papirus.
- Bruschini, C. (1997), “O trabalho das mulheres no Brasil: continuidade e mudança no período 85-95”. Reporte de investigación, OIT.
- \_\_\_\_\_ e Lombardi, M. R. (2003), “Mulheres e homens no mercado de trabalho brasileiro. Um retrato dos anos 1990”, en Margaret Maruani e Helena Hirata (orgs.) *As novas fronteiras da desigualdade. Homens e mulheres no mercado de trabalho*, São Paulo, Senac.
- Carvalho, E. G. (2005), “Globalização e estratégias competitivas na indústria automobilística: Uma abordagem a partir das principais montadoras instaladas no Brasil”, *Revista Gestão e Produção*, vol. 12, núm. 1, enero-abril de 2005.
- Carleial, L. (1997), “Reestruturação Industrial, Relação entre Firms e Mercado de Trabalho: as evidências na indústria eletro-eletrônica na região metropolitana de Curitiba”, en Liana Carleial e Rogério Valle (orgs.), *Reestruturação Produtiva e Mercado de Trabalho no Brasil*, São Paulo, HUCITEC/ABET.
- \_\_\_\_\_, Gomes Filha, M.; L. Neves, (2002), “A gestão da força-de-trabalho na indústria automotiva: uma primeira aproximação a partir dos casos da Renault e da Audi-VW”, en Maria Regina Nabuco, Magda de Almeida Neves y Antonio Moreira de Carvalho Neto (orgs.) *Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, Río de Janeiro, DP&A.
- Castro, N. (1994), “Trabalho e reorganização industrial num contexto de crise e reestruturação produtiva”, *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, Fundação Seade, vol 8, nº 1.
- Consoni, F. (2004), “Relatório final sobre o setor automobilístico”, apresentado à FINEP (Financiadora de Estudos e Pesquisa), Río de Janeiro.
- Goldstein, A. (2002), “Embraer: De campeón nacional a jugador global”, *Revista de la CEPAL*, núm 77, agosto, Santiago de Chile.
- Hirata, H. (1983), “Receitas Japonesas, Realidade Brasileira”. *Novos Estudos Cebrap*, nro. 2, São Paulo, CEBRAP.
- \_\_\_\_\_ (1998a), “Restructuration Industrielle et Division Sexuelle du Travail: une perspective comparative”, *Revue Tiers Monde*, núm. 154, París, Presses Uiversitaires de France.

- \_\_\_\_\_ (1998b), “Reorganização da Produção e Transformações do Trabalho: uma perspectiva norte-sul”, en Antonio Moreira de Carvalho Neto y Ricardo Augusto Alves de Carvalho, *Sindicalismo e Negociação Coletiva nos anos 1990*, Belo Horizonte, Instituto de Relações do Trabalho, PUC/MINAS.
- Hirata, H. *et al.* (1992), “Alternativas sueca, italiana e japonesa ao paradigma fordista: elementos para a discussão do caso brasileiro”, en *Gestão da Qualidade, Tecnologia e Participação*, Cadernos CODEPLAN 1, Brasília, DF.
- Leite, M. P. y R. Silva, (1991), “Tecnologia Moderna e Relações de Trabalho Conservadoras: a contradição brasileira?”, en Marcia de Paula Leite e Roque Aparecido da Silva (orgs.), *Modernização Tecnológica, Relações de Trabalho e Práticas de Resistência*, São Paulo, Iglu/ILDES/Labor.
- Leite, M. P. (1994), *O Futuro do Trabalho. Novas Tecnologias e Subjetividade Operária*. São Paulo, Scritta.
- Leite, M. P. y C. Rizek, (1998), “Cadeias, Complexos e Qualificações” en Marcia de Paula de Leite e Magda de Almeida Neves (orgs). *Trabalho, Qualificação e Formação Profissional*, Série II Congresso Latino Americano de Sociología del Trabajo, São Paulo/Rio de Janeiro, ALAST.
- Leite, M. P. (2000), “Trabalho e Qualificação na Indústria Automobilística: novas tendências, velhos problemas” en Alice Abreu (org.), *Produção Flexível e Novas Institucionalidades na América Latina*, Rio de Janeiro, Editora da UFRJ.
- \_\_\_\_\_ (2003), *Trabalho e Sociedade em Transformação. Mudanças Produtivas e Atores Sociais*. São Paulo, Fundação Perseu Abramo.
- Martins, H. y J.R. Ramalho (orgs.) (1994), *Terceirização, Diversidade e Negociação no Mundo do Trabalho*. São Paulo, HUCITEC/CEDINETES.
- Motim, B.; O. Firkowski y S. Araújo (2002), “Industria Automobilística no Paraná: implicações sobre o emprego e as relações de trabalho”, en Maria Regina Nabuco, Magda de Almeida Neves e Antonio Moreira de Carvalho Neto (orgs.), *Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, Rio de Janeiro, DP&A.
- Nabuco, M. R. y M. Mendonça (2002), “Estratégias de localização do setor automobilístico no Brasil: o caso da Mercedes-Benz”, in Maria Regina Nabuco, Magda de Almeida Neves e Antonio Moreira de Carvalho Neto (orgs.), *Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, Rio de Janeiro, DP&A.

- Nabuco, M. R.; M.A. Neves y A.M. Carvalho Neto (orgs.) (2002), *Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, Río de Janeiro, DP&A.
- Negri, J.; M. Salerno, y A. Castro, (2005), “Inovações, Padrões Tecnológicos e Desempenho das Firms Industriais Brasileiras”, en João Alberto de Negri y Mario Sergio Salerno (orgs.) *Inovações, Padrões Tecnológicos e Desempenho das Firms Industriais Brasileiras*, Brasília, IPEA.
- Pimenta, S. y M. Correa (2002), “Inovações Organizacionais e Mobilização da Subjetividade: o sistema de gestão da Mercedes-Benz”, en Maria Regina Nabuco, Magda de Almeida Neves e Antonio Moreira de Carvalho Neto (orgs.), *Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, Río de Janeiro, DP&A.
- Posthuma, A. y M. R. Lombardi (1997), “Mercado de trabalho e exclusão social da força de trabalho feminina”, *Revista São Paulo em Perspectiva*, vol. 11, núm. 1, enero-marzo de 1997, São Paulo, Fundação Seade.
- Rabelo, F. (1989), “Automação, Estrutura Industrial e Gestão da Mão-de-Obra: o caso da instrodução das máquinas-ferramentas com comando numérico na indústria metal-mecânica”, Dissertação de Mestrado, Campinas, Instituto de Economia/UNICAMP.
- Ramalho, J. R. y M.A. Santana (2002), “A indústria automotiva no Río de Janeiro. Relações de trabalho em um contexto de desenvolvimento”, en Maria Regina Nabuco, Magda de Almeida Neves e Antonio Moreira de Carvalho Neto (orgs.), *Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, Río de Janeiro, DP&A.
- Ruas, R. y E. Antunes (1997), “Gestão do Trabalho, Qualidade Total e Comprometimento no Cenário da Reestruturação”, *São Paulo em Perspectiva*, vol. 11, número 1, São Paulo, Fundação Seade.
- Salerno, M. S. (1985), “Produção, Trabalho e Participação: CCQ e Kanban numa nova imigração japonesa”, en Maria Tereza Fleury e Rosa Maria Fischer (orgs.), *Processos e Relações de Trabalho no Brasil*, São Paulo, Atlas.
- \_\_\_\_\_ (1998), “Restructuration de la production et travail dans les entreprises installés au Brésil” *Revue Tiers Monde*, número 154, tome XXXIX. Les Transformations du Travail (Amerique Latine, Asie). Paris, Presses Universitaires de France.
- Segnini, L. (1998), “Relações de Gênero no Trabalho Bancário no Brasil”, en Nadya Castro e Cláudio Dedecca (orgs.), *A Ocupação na América Latina: Tempos mais Duros*. Serie II Congreso Latino Americano de Sociología del Trabajo, São Paulo/Río de Janeiro, ALAST.

Zawislak, P. y A. Melo (2002), “A indústria automotiva no Rio Grande do Sul: impactos recentes e alternativas de desenvolvimento”, en Maria Regina Nabuco, Magda de Almeida Neves y Antonio Moreira de Carvalho Neto (orgs.), *Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, Río de Janeiro, DP&A.

### **Marcia Leite**

Profesora de la Facultad de Educación y del doctorado en Ciencias Sociales del Instituto de Filosofía y Ciencias Humanas de la Unicamp (*Universidade Estadual de Campinas*). Especialista en Sociología del Trabajo; autora de diversos artículos y libros sobre el tema, entre ellos, *O Futuro do Trabalho. Novas tecnologias e subjetividade operária*, São Paulo, Scritta, 1994 y *Trabalho e Sociedade em Transformação. Mudanças produtivas e atores sociais*, São Paulo, Fundação Perseu Abramo, 2003; dirección electrónica: [mpleite@uol.com.br](mailto:mpleite@uol.com.br)





# EMPLEO Y TRABAJO EN MÉXICO, 2001-2006. UN BALANCE INICIAL

Carlos Salas

## Resumen

*Este artículo examina la conducta del empleo, el desempleo, los ingresos por trabajo y la distribución del ingreso monetario, a lo largo del periodo presidencial de Vicente Fox (2000-2006). Se comprueba un continuo proceso de precarización, el cual está caracterizado por inestabilidad en el empleo, aumento en la proporción de micronegocios y un lento crecimiento de los ingresos laborales.*

## Abstract

*This paper examines employment, unemployment, labor income and monetary income distribution during the presidential term of Vicente Fox (2000-2006). It is shown that a precarization process is going on, which is characterized by a growth of temporary employment, a growing number of people working in very small economic units and sluggish growth of labor income.*

## Résumé

*Cet article étudie l'évolution de l'emploi, du chômage, des salaires et de la distribution des revenus monétaires pendant la période de la présidence de Vicente Fox (2000-2006). L'analyse montre un processus de précarisation persistant, qui se caractérise par l'instabilité de l'emploi, la croissance de la part des très petites unités économiques et la lenteur de la croissance du revenu du travail.*

**Trabajo, Año 3, No. 4, Enero-Junio del 2007**

## Introducción

Este artículo tiene como objetivo central examinar el comportamiento del empleo, el desempleo y los ingresos derivados del trabajo durante el régimen presidencial de Vicente Fox (2000-2006). En México, el 95.5% de los hogares vive de los frutos del trabajo, sea como propietario, trabajador asalariado o trabajador por cuenta propia. De ahí la importancia de contar con un empleo estable y con una justa remuneración. De hecho, una buena medida de la eficacia de un gobierno es la mejora en las condiciones de vida de las mayorías, la cual está estrechamente relacionada con el volumen y calidad del empleo.

Como se verá en el texto, al final del sexenio, la situación del empleo y los ingresos de la mayoría de los mexicanos poco había mejorado, y de hecho, hay una pérdida de empleos en la agricultura, sobre todo de subsistencia. Destaca también la migración hacia los Estados Unidos, la cual tuvo un visible aumento en estos años. Si bien es cierto que la pobreza extrema tuvo una reducción relativa, esto fue el resultado de las políticas asistencialistas del gobierno y no del crecimiento sostenido de las oportunidades de empleo con una remuneración justa.

Un elemento importante para explicar estos resultados radica en la conducta errática del conjunto de la economía, como lo muestra la evolución del PIB durante el periodo. Tal conducta ha caracterizado, en mayor o menor medida, los años de vigencia del modelo centrado en el sector externo (Salas, 2006; Blecker, 2003). Durante este periodo, hay un lento crecimiento relativo del PIB per cápita. A lo largo de los últimos seis años, el PIB per cápita creció a un ritmo apenas un poco más que la tercera parte del observado durante el gobierno de Ernesto Zedillo (1995-2000). Este magro resultado se deriva de un crecimiento sectorial muy desigual, y tiene una expresión concreta en la generación de puestos de trabajo precarios, la cual está acompañada de una gran variabilidad en los ingresos por trabajo de la población.

En el contexto de una política económica de corte ortodoxo, el desempeño de la ocupación presenta características de dualidad. Como se verá en otro apartado, hay un gran contingente de trabajadores en puestos de trabajo precarios y un reducido grupo de trabajadores (en su mayoría profesionales) que disponen de puestos de trabajo con buenas condiciones laborales.

A fin de conseguir una visión global de la trayectoria laboral del país en los últimos seis años, a lo largo de las siguientes páginas se revisa someramente la conducta de la economía en el sexenio que acaba de terminar y se examina la evolución de las oportunidades de empleo, el desempleo, el pago al trabajo y la distribución del ingreso.

Como se verá más adelante, el proceso de análisis de la ocupación y el desempleo, se dificulta por un cambio radical en la estadística continua relativa al empleo (cambio que ocurre en 2005). Este cambio vuelve difícil o simplemente imposible, comparar con instrumentos uniformes el desempeño de la economía mexicana en el ámbito de la creación de puestos de trabajo y las remuneraciones asociadas al mismo. Aquí se hace un esfuerzo para conseguir hacer un análisis consistente, usando ambas encuestas a hogares, la Encuesta Nacional de Empleo y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, así como otras fuentes captadas en establecimientos e incluso, registros administrativos.

El lector interesado en una descripción sectorial y temática más detallada de la manera en que evolucionó el contexto laboral entre 2000 y 2005 puede consultar los capítulos de De la Garza y Salas, 2003 y 2006.

## 1. Desempeño macroeconómico

Una política monetaria restrictiva permitió disminuir los aumentos del nivel general de precios, con lo cual la tasa de inflación mantuvo siempre una tendencia a la baja, pasando de una variación anual de 8.96% en el año 2000, a una variación anual de 4.05% en 2006. Este control del crecimiento del nivel de precios fue un elemento importante en la evolución de los ingresos reales.

Adicionalmente, durante 2006 se observó una tendencia a la baja en las tasas de interés promedio y mayor estabilidad en el tipo de cambio del peso frente al dólar. Sin embargo, hay fuertes presiones sobre la paridad del peso respecto del dólar, las cuales podrían materializarse, en el mediano plazo, en un aumento del tipo de cambio, sobre todo si hay una recesión en los Estados Unidos y cae el ingreso de divisas.

Entre 2001 y 2006, el Producto Interno Bruto creció a una tasa media anual de 1.0%, en contraste con la tasa de 1.4% correspondiente al gobierno anterior. Cabe señalar que, entre 1996 y 2000, la economía mexicana se recuperó de una profunda crisis, ocurrida en 1995. A pesar de la profundidad de la crisis, el PIB recobró rápidamente su tendencia histórica. El impacto recesivo de las políticas económicas de corte neoliberal se expresa en una situación de virtual estancamiento en la presente década, sobre todo si se observa la evolución del PIB per cápita. (cuadro 1). Destaca sin embargo, un hecho significativo: el crecimiento del PIB per cápita entre 1994 y 2000 fue del 21.5%, mientras que el correspondiente al sexenio de Fox fue tan solo de 7.9%.

**Cuadro 1. Tasas del crecimiento del PIB y del PIB per cápita**

<i>AÑO</i>	<i>PIB</i>	<i>PIB per cápita</i>
<b>1991</b>	4,2%	2,3%
<b>1992</b>	3,6%	1,7%
<b>1993</b>	2,0%	0,2%
<b>1994</b>	4,4%	2,7%
<b>1995</b>	-6,2%	-7,7%
<b>1996</b>	5,2%	3,6%
<b>1997</b>	6,8%	5,2%
<b>1998</b>	5,0%	3,6%
<b>1999</b>	3,8%	2,3%
<b>2000</b>	6,6%	5,2%
<b>2001</b>	0,0%	-1,3%
<b>2002</b>	0,8%	-0,4%
<b>2003</b>	1,4%	0,3%
<b>2004</b>	4,2%	3,1%
<b>2005</b>	3,0%	2,1%
<b>2006e/</b>	3,5%	2,6%

Fuente: Cálculos propios a partir de BIE, INEGI y Conapo. e/ Cifras estimadas.

Para examinar con más detalle la evolución del PIB, el cuadro 2 descompone su crecimiento entre el consumo privado y de gobierno, la formación de capital fijo, la variación de existencias, las exportaciones y las importaciones. En condiciones normales, el crecimiento del PIB es impulsado por el consumo final y las exportaciones. En 2006 y por primera vez durante la presidencia de Fox, el consumo de gobierno y la formación de capital fijo del gobierno, contribuyen al crecimiento del producto, hecho que tiene marcados tintes electorales. Así, entre 2001 y 2005 el consumo de gobierno disminuyó levemente, mientras que para el segundo trimestre de 2006 creció a una tasa anualizada de 9 por ciento. En lo que respecta a la formación de capital fijo, el crecimiento anual entre 2001 y 2005 osciló enormemente, llegando a caer en 0.5% en el 2005. Sin embargo, durante el primer trimestre de 2006 creció a una tasa anualizada de 22 por ciento. Esta formación bruta de capital se concentra en la construcción, actividad que tiene importantes efectos de arrastre, tanto en términos de crecimiento económico como en términos de creación de empleos.

También es visible la importancia de las exportaciones en los últimos años. Sin embargo, su efecto es disminuido por el aumento concomitante de

**Cuadro 2. Contribución al crecimiento del PIB por componentes  
(en porcentajes)<sup>1/</sup>**

<i>Concepto</i>	2000	2001	2002	2003	2004 p/	2005	2006 <sup>2/</sup>
<b>Crecimiento del PIB</b>	6,6	-0,0	0,8	1,4	4,2	3,0	5,5
<b>Contribución al crecimiento</b>							
Consumo final total	5,8	1,5	1,1	1,7	2,9	3,9	5,2
Privado	5,6	1,7	1,1	1,6	2,9	3,9	4,5
Del gobierno	0,2	-0,2	n.s.	0,1	n.s.	n.s.	0,6
Formación bruta de capital fijo	2,3	-1,2	-0,1	0,1	1,4	1,5	2,6
Privada	1,5	-1,0	-0,7	-0,2	1,3	1,5	1,9
Pública	0,7	-0,1	0,5	0,3	0,1	n.s.	0,7
Variación de existencias	0,4	0,3	-0,1	-1,0	0,1	-1,6	-1,1
Exportación de bienes y servicios	5,2	-1,3	0,5	0,9	4,0	2,5	5,0
Importación de bienes y servicios	7,1	-0,6	0,5	0,3	4,3	3,5	6,2

<sup>1/</sup> Hasta el año 2004; los datos provienen de la publicación Cuentas de Bienes y Servicios. A partir de 2005; la fuente es Oferta y Utilización Trimestral a precios constantes de 1993.

<sup>2/</sup> Para el año 2006, datos al primer trimestre.

n.s. No significativo.

p/ Cifras preliminares a partir del año que se indica.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

las importaciones, como se puede observar en el cuadro 3. Esta dependencia de productos del exterior para la producción interna no se alteró durante el régimen de Fox y representa una de las áreas de mayor vulnerabilidad de la economía mexicana.

Las cifras de la industria maquiladora<sup>1</sup> resaltan en el total de exportaciones, aún cuando, en sentido estricto, la actividad de maquila no signifique una verdadera exportación o importación, debido a que no hay ni entrada ni salida de divisas, salvo por el monto de valor agregado que se produce en México y que se traduce en una balanza comercial siempre positiva de las maquiladoras (cuadro 3). Esta manera de presentar las estadísticas del comercio exterior infla, artificialmente, el desempeño exportador de México.

Por el aumento en los precios del petróleo, las ventas al exterior de este producto pasaron de representar el 16% de las exportaciones en 2001, al 27% en 2005. En consecuencia, el déficit de la balanza comercial fue me-

<sup>1</sup> Recuérdese que las actividades maquiladoras operan al amparo del Código de Tarifas Aduanales de los EU (regla HTS 9802), mediante el cual las empresas de ese país pueden enviar al exterior insumos manufacturados ahí y re-internar esos productos acabados o semiacabados pagando sólo una tarifa aduanal sobre el valor agregado en el exterior.

**Cuadro 3. Balanza comercial (millones de dólares)**

Año	Saldo comercial			Importaciones 1			Exportaciones		
	Total 2/	maquiliadoras	no maquiliadoras	total 2/	maquiliadoras	no maquiliadoras	total 2/	maquiliadoras	No maquiliadoras
2000	<b>-8.337,1</b>	17.758,6	-26.095,7	<b>174.457,8</b>	61.708,8	112.749,0	<b>166.120,7</b>	79.467,4	86.653,3
2001	<b>-9.616,7</b>	19.282,4	-28.899,1	<b>168.396,4</b>	57.598,5	110.797,9	<b>158.779,7</b>	76.880,9	81.898,8
2002	<b>-7.632,9</b>	18.802,1	-26.435,0	<b>168.678,9</b>	59.296,0	109.382,9	<b>161.046,0</b>	78.098,1	82.947,9
2003	<b>-5.779,4</b>	18.410,0	-24.189,4	<b>170.545,8</b>	59.057,2	111.488,7	<b>164.766,4</b>	77.467,1	87.299,3
2004	<b>-8.811,1</b>	19.209,4	-28.020,5	<b>196.809,7</b>	67.742,2	129.067,4	<b>187.998,6</b>	86.951,7	101.046,9
2005	<b>-7.586,6</b>	21.722,5	-29.309,1	<b>221.819,5</b>	75.678,9	146.140,7	<b>214.233,0</b>	97.401,4	116.831,6
2006 p/	<b>-3.140,1</b>	20.052,7	-23.192,8	<b>211.779,8</b>	72.566,2	139.213,7	<b>208.639,7</b>	92.618,9	116.020,9

1/ FOB, libre a bordo.

2/ La suma de los parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras.

p/ Cifras preliminares enero-octubre.

Fuente: Banco de México.

nor de lo que hubiera sido con los precios anteriores del petróleo. Es importante señalar el desperdicio de los excedentes derivados de los altos precios de este producto en los años recientes. Se estima que entre 2000 y 2006 ingresaron al país aproximadamente 100 mil millones de dólares por concepto de ingresos petroleros. Sólo una parte muy reducida de esta cifra fue empleada con fines de incrementar la inversión. La mayoría de los fondos fueron al gasto corriente gubernamental, en particular a los pagos asociados al rescate bancario (FOBAPROA).

En cuanto a las exportaciones manufactureras, el rubro más importante es el de productos automotrices, el cual representó, en 2005, el 40% del total de exportaciones manufactureras no maquiladoras y fue el rubro que tuvo los mayores crecimientos absolutos en el período 2001-2005. Vale la pena destacar el escaso efecto multiplicador de empleo de esta actividad.

Adicionalmente es preciso tener en mente la fuerte dependencia que presentan las exportaciones de México, respecto del desempeño de la economía de los Estados Unidos (Fujii, 2006). Así, durante el período 2001-2002, de estancamiento y crecimiento reducido del PIB en los Estados Unidos, la economía mexicana en general y las exportaciones en particular, tuvieron un crecimiento muy reducido o casi nulo. La integración económica de México y los Estados Unidos, acentuada tras la firma del TLC, hace que el ciclo económico de México esté fuertemente ligado a la suerte de la economía norteamericana.

Pese al crecimiento de las exportaciones no petroleras, la participación de las exportaciones mexicanas dentro del comercio exterior de los Estados Unidos, pierde poco a poco importancia frente al desempeño exitoso de los productos de China. Durante años el principal socio comercial de los Estados Unidos ha sido Canadá, y México se colocó en el segundo lugar, entre 2001 y 2003, cuando las exportaciones chinas rebasaron a las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos. Al tercer trimestre de 2006, las exportaciones totales chinas eran 38% mayores que las mexicanas.

La cuenta corriente tiene un mejor desempeño que la balanza comercial, en buena medida, por causa del monto de las remesas de los mexicanos que trabajan en los Estados Unidos, cifra que aumenta año con año. Entre 2001 y 2005, este monto pasó de 8 895 a 20 034 millones de dólares; para octubre de 2006, la cifra acumulada era de 19 520 millones de dólares.

La inversión extranjera directa (IED) tuvo una conducta irregular (ver cuadro 4), si bien los niveles fueron mayores que los del período 1995-2000. Sobresalen 2001 y 2004, años en los cuales las cifras se incrementaron visiblemente, debido a la compra del Banco Nacional de México por parte del grupo CitiCorp en 2001 y las compras de empresas en 2004, sobre todo

en las actividades de servicios financieros de seguros y fianzas. Cabe observar que una tercera parte del monto de la IED corresponde a la reinversión de utilidades y a las cuentas entre empresas. Este último rubro solo representa transferencias contables entre empresas, y por tanto no se traduce ni en la creación de plantas, ni en el aumento de la capacidad instalada.

Por lo que respecta a la inversión en cartera y su importancia, la conducta entre 2001 y 2006 fue muy errática, ya que entre 2001 y 2002 tendió a la baja, aunque recuperó el crecimiento en 2003, alcanzó su máximo en 2005 y volver a caer en 2006. No obstante, esta conducta contribuye de manera importante a la inversión extranjera y a la cuenta de capital.

La incógnita que surge es si esta conducta general de la inversión extranjera en general, y de la inversión extranjera directa en particular, contribuyó significativamente a un crecimiento paralelo del empleo. Como veremos en la siguiente sección, la respuesta es negativa.

En general, los resultados macroeconómicos reseñados muestran las consecuencias, tanto de una mayor integración de México al mercado norteamericano, como las de un modelo exportador que olvida el mercado interno, y cuyos beneficios se concentran en pocas manos.

## La evolución del empleo y el desempleo

A partir de enero del 2005, fue modificado el instrumento básico de información sobre el empleo, con cobertura estatal y nacional. La Encuesta Nacional de Empleo (ENE), levantada en hogares y de periodicidad trimestral desde 2000, fue suspendida. En su lugar se aplica la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, también levantada en hogares y de periodicidad trimestral. No sólo cambió el cuestionario, sino que muchos criterios de captación fueron modificados, siguiendo la normatividad básica de la OIT y ajustando, además, las cifras a los criterios propuestos por la OECD (Documento metodológico ENOE, 2005).

Adicionalmente, los pesos de expansión de la nueva encuesta fueron reestimados de acuerdo con el Censo de Población de 2005. La conjunción de ambos hechos hace imposible la comparación directa de las cifras de empleo y desempleo a lo largo del periodo 2001-2006.

Enseguida se muestran las consecuencias inmediatas, sobre las cifras de la ENOE, de algunos de estos cambios. En primer lugar, la edad laboral mínima captada pasó de 12 años (en la anterior ENE) a 14 años (edad mínima de contratación por ley) en la actual ENOE. En segundo lugar, se encuentra el cambio en los factores de expansión de la muestra. Usando cifras sin



**Cuadro 4. Inversión extranjera <sup>1/</sup> (millones de dólares)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006		Acum. 2001-2006	Part. %
						Ene.-Sep.			
						Valor	Part. %		
Total	28.520,4	19.389,9	16.126,8	24.953,8	25.632,5	16.976,9	100,0	131.600,2	100,0
Nuevas inversiones	20.515,9	11.385,2	6.011,5	13.328,2	9.462,8	5.105,5	30,1	65.809,1	50,0
Nuevas inversiones Estimadas	6.271,0	7.669,1	5.848,1	8.457,8	6.975,2	1.436,2	8,5	39.907,4	34,0
Fusiones y adquisiciones	14.244,9	3.716,1	163,4	4.870,4	2.487,6	3.250,0	23,0	3.250,0	2,8
Reinversión de utilidades	3.854,3	2.439,5	2.067,3	2.329,7	3.459,6	419,3	3,0	25.901,7	22,1
Cuentas entre compañías	886,2	3.475,7	5.308,0	4.150,2	3.189,7	3.047,5	18,0	17.197,9	13,1
Importaciones de activo fijo de maquiladoras con inversión extranjera	2.172,2	2.043,5	1.961,1	2.474,5	2.821,7	3.687,7	21,7	20.697,5	15,7
Inversión en cartera	1.091,8	46,0	778,9	2.671,2	6.698,7	2.273,5	13,4	13.746,5	10,4
						2.862,7	16,9	14.149,2	10,8

<sup>1/</sup> Cifras notificadas al 30 de septiembre de 2006.

Fuente: Secretaría de Economía y Banco de México.

los nuevos ajustes, en el primer trimestre de 2005 la población total era de 104 966281 personas. Con los nuevos pesos, la población reportada en ese mismo trimestre fue de 103 597 366 personas. Por tanto, al cambiar las estimaciones poblacionales, se redujo el monto de la población en edad de trabajar reportada en el primer trimestre de 2005. Así, de un total de 74 388 858 personas de 14 años y más en el primer trimestre de 2005, según cifras sin ajustar, se pasó a 73 448 358 personas de 14 años y más, de acuerdo con las cifras ajustadas.

Esta decisión fue acompañada de cambios en los criterios para considerar a una persona desocupada, los cuales (sin abandonar las recomendaciones de la OIT) se aplican a condiciones de actividad ambiguas. Tales cambios están básicamente concentrados en aquellas situaciones donde las personas declaraban tener trabajo, pero no haber trabajado, las cuales eran consideradas, en general, como ocupadas en los criterios de la ENE. Consecuentemente, como ya se había señalado, no es posible llevar a cabo comparaciones directas entre las cifras de 2001-2004 y las correspondientes a 2005-2006.

Con estas advertencias metodológicas en mente, en los siguientes párrafos se analizará, mediante las encuestas de empleo, la evolución del desempleo y del empleo en el periodo 2001-2006, separando, en general, dos tramos: 2001-2004 y 2005-2006.

La evolución del desempleo entre 2001 y 2006 puede llevarse a cabo sin problema, en razón de la existencia de cifras unificadas, es decir, ajustadas a los criterios de la ENOE, para el periodo 2001-2004. Los resultados aparecen en el cuadro 5 y muestran una tendencia creciente que se acelera a partir de 2003, hasta casi doblar los porcentajes observados en el primer trimestre de 2001. Debido a los problemas de comparación entre las cifras absolutas de Población Económicamente Activa a lo largo del periodo, no es posible saber con exactitud el incremento en el número de desempleados entre 2001 y 2006. Si se realiza un corte 2001-2004, comparando el segundo trimestre de cada año, se observa que 433 304 personas ingresan al desempleo entre esas dos fechas. Esta cifra absoluta se traduce en un aumento del 66 por ciento. mientras que entre el segundo trimestre de 2005 y el correspondiente trimestre de 2006, hay una leve caída en el número de desempleados abiertos, aunque para el tercer trimestre de 2006, la cifra había vuelto a aumentar. Así entre el primer trimestre de 2005 y el tercer trimestre de 2006 (última fecha para la cual se tienen cifras absolutas), el número de desempleados aumenta en 145 mil personas. Este menor crecimiento del número de desempleados en el periodo ahora discutido, en relación a las cifras observadas entre 2001 y 2004, se debe al aumento en los niveles de ocupación, tema sobre el cual se volverá más adelante.

**Cuadro 5. Tasas de desempleo (unificadas), hombres y mujeres.  
2000-2006**

<i>Año</i>	<i>Trimestre</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
2000	II	2,56	2,19	3,26
	III	2,85	2,23	4,05
	IV	2,33	1,96	3,01
2001	I	2,88	2,56	3,48
	II	2,55	2,15	3,31
	III	2,78	2,34	3,62
2002	IV	2,81	2,37	3,65
	I	3,23	2,83	3,99
	II	2,86	2,52	3,49
2003	III	3,13	2,65	4,02
	IV	2,69	2,33	3,39
	I	3,08	2,64	3,91
2004	II	2,96	2,60	3,63
	III	4,03	3,41	5,17
	IV	3,56	3,07	4,45
2005	I	4,02	3,44	5,09
	II	3,66	3,07	4,70
	III	4,24	3,45	5,65
2006	IV	3,74	3,08	4,92
	I	3,88	3,62	4,35
	II	3,51	3,43	3,64
2006	III	3,79	3,45	4,39
	IV	3,13	2,96	3,41
	I	3,53	3,45	3,67
	II	3,16	2,96	3,50
	III	4,02	3,70	4,56
	IV/p	3,59	3,33	4,03

Fuente: Series unificadas ENE-ENOE, INEGI, 2006.

/p Cifras hasta noviembre.

Si bien se observa una tendencia general al alza de las tasas de desempleo, éstas continúan siendo reducidas en comparación con las tasas de otros países con niveles semejantes de desarrollo. Tradicionalmente, se ha supuesto que la conducta de las tasas de desempleo refleja las condiciones generales del empleo. Es decir, un movimiento al alza o la baja del desempleo debe seguir un movimiento paralelo del PIB. Frente a un crecimiento reducido del PIB, sería de esperarse un elevado nivel de desempleo. Esto no ocurre y por tanto, queda siempre en el aire la pregunta: ¿por qué son tan bajas las tasas de desempleo en el país?

Para responder a esta pregunta se comienza por analizar las características de quienes están en el desempleo abierto. De acuerdo con las cifras de

la ENOE, una proporción significativa es de personas jóvenes (el 43% son menores de 25 años), con escolaridad por arriba de la media nacional (el 70% tiene estudios de nivel medio y superior). En un gran porcentaje no son jefes de familia (el 56% son solteros). Adicionalmente, a pesar de que la tasa de desempleo creció entre 2001-2006, nunca volvió a los niveles elevados observados después de la crisis de 1995-1996. Hay otros dos elementos adicionales a ser señalados: el 43% de los desocupados con experiencia laboral, fue dimitido de su trabajo, mientras que el 48% abandonó el trabajo.

Este último dato, aunado al hecho de que la duración promedio del desempleo es menor a cinco semanas (para el segundo trimestre de 2006, el 52% de los desempleados tardaron un máximo de cuatro semanas para regresar al empleo), muestra el carácter friccional del desempleo abierto en México. Es decir, se trata de un desempleo temporal que ocurre en los momentos en que una persona pierde un trabajo y busca activamente otro. Esto se origina en el hecho de que estas personas en condiciones de desempleo abierto pueden contar con ayuda familiar para sobrevivir en el periodo en el que se encuentran sin empleo. Es importante señalar que se ha demostrado que un alto porcentaje de quienes pasan de estar desempleados a estar ocupados, entran al sector de microunidades, es decir, unidades económicas con cinco o menos trabajadores, incluidas unidades de una sola persona. Así por ejemplo, el 48% de quienes pasaron del desempleo al empleo, entre el tercer trimestre de 2003 y el cuarto de 2004, consiguieron un puesto de trabajo en microunidades.

Entre los mecanismos que explican los bajos niveles de desempleo abierto se encuentra el siguiente: para un significativo número de trabajadores, el empleo por cuenta propia o como asalariado en micronegocios es la única opción real de trabajo, ya que las empresas de mayor tamaño crean una cantidad relativamente baja de puestos de trabajo, en comparación con el número de demandantes del mismo. Frente a la alternativa de no conseguir empleo alguno, las personas se insertan en el sector de micronegocios, obteniendo así un ingreso que en general es reducido.

De esta manera el sector de las microunidades actúa como una suerte de esponja que absorbe y retiene a un grupo importante de trabajadores, tema sobre el cual volveremos más adelante en el texto.

Otro elemento que también ayuda a explicar el bajo nivel de la tasa de desempleo es la migración a los Estados Unidos, la cual es básicamente ilegal y se estima en aproximadamente 400 mil personas anualmente (Passel, 2005). Es importante destacar que después de 1994, el ritmo de la migración se acentuó de manera notable. Así, la migración se ha convertido en

un elemento adicional para disminuir la presión que los nuevos entrantes ejercen sobre los puestos de trabajo.

Se discute ahora el monto y la estructura del empleo que fue creado entre el 2000 y el 2006. Inicialmente se examinan las cifras derivadas de las encuestas de empleo. Tomando en cuenta los problemas de comparación señalados al inicio del apartado, el examen se inicia considerando el periodo 2000-2004. Entre el segundo trimestre del 2000 y el segundo del 2004 se crearon 2 803 908 puestos de trabajo, de los cuales el 54% fueron trabajos asalariados, el 4% fueron de patrones y el 43% fueron empleos por cuenta propia. La tasa de asalariamiento disminuyó levemente, al pasar del 69.4% al 68.3%, debido al aumento relativo en el número de trabajadores por cuenta propia.

En cuanto a la estructura sectorial, ésta se mantuvo relativamente estable, aunque destacan la pérdida de 191 714 puestos de trabajo en las actividades agropecuarias, y de poco más de 300 000 puestos en las actividades manufactureras. El primer proceso es el resultado combinado de las fuerzas que se pusieron en acción a partir de 1994, después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El otro proceso resulta del estancamiento de la industria manufacturera, en particular de las actividades maquiladoras para la exportación a los EU. Cabe recordar que, en los últimos cuatro años, mientras México perdía mercados en ese país, China continuaba su vigoroso esfuerzo por capturar una mayor porción del mercado norteamericano: En 2005, las exportaciones de productos manufacturados chinos representaron 96% más que las exportaciones mexicanas de ese mismo tipo de productos (incluida la maquila). Todo esto en ausencia de un acuerdo de libre comercio entre ambos países.

Surgen ahora una importante serie de cuestiones relativas al tipo de empleo creado en la manufactura en general y la maquila en especial. Un estudio reciente de Bendesky *et al.* (2004) muestra que la maquila tiene una productividad estancada y niveles tecnológicos medios muy precarios. De ahí se puede inferir que la maquila está inserta en una trampa de baja productividad y destrezas reducidas, que se sustenta en los bajos salarios. De acuerdo con las estadísticas, disminuyó el número de las empresas maquiladoras a partir del 2000 y hasta 2003, lo que evidencia que varias empresas salieron del país hacia otros países con salarios inferiores a los de México. Más tarde se volverá sobre el tema del empleo en la maquila, a la luz de las cifras más recientes.

Estos resultados deben ser ahora estudiados en términos de las características de los puestos de trabajo asalariados que se crearon en el periodo en cuestión.

La primera cosa que destaca es que el 62% de los puestos de trabajo asalariados que se generaron entre esos dos puntos en el tiempo no tiene prestaciones sociales. Tal proceso habla inmediatamente de un acentuado proceso de precarización del empleo. Para explorar este fenómeno ahora examinamos el tipo de contrato. El 49% de los asalariados tenían contratos de tipo verbal. Esto significa que 13% de los trabajadores con contratos permanentes no disponen de prestaciones sociales. Los hechos anteriormente reseñados apuntan hacia un proceso de precarización en el empleo. A estos datos se deben añadir las cifras que aparecen en los cuadros 4 y 5.

Ahora bien, si se investiga dónde se crearon puestos de trabajo de acuerdo con el tamaño de las unidades económicas aparece otra faceta más de la precarización: El 72% del total de puestos de trabajo se creó en microunidades (esto es, unidades económicas con hasta 5 trabajadores), pero el 54% del trabajo asalariado nuevo, se ubica en este tipo de unidades, las cuales se caracterizan por los bajos ingresos, baja productividad y escaso nivel tecnológico.

En resumen, la creación de empleos entre 2000 y 2004 tuvo un reducido dinamismo, ya que, en promedio, anualmente se crearon aproximadamente 700 000 puestos de trabajo. Tal ritmo es inferior al ocurrido en la década de los años 90, el cual fue de aproximadamente un millón de puestos de trabajo por año. Es de notar, como se vio en los párrafos anteriores, que una parte significativa de estos nuevos empleos se caracteriza por la precariedad.

Ahora se va a examinar la conducta del empleo entre 2005 y el tercer trimestre de 2006, usando las cifras de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Como se muestra en el cuadro 6, el ritmo de crecimiento del empleo en general se vio aumentado por el notable aumento del empleo asalariado. Las comparaciones del cuadro 6 se refieren al segundo trimestre de cada año, momento en el cual la economía progresa a ritmos normales. Si se hace la comparación entre el segundo trimestre del 2005 y el tercer trimestre del 2006, se observa que el trabajo por cuenta propia y del trabajo no remunerado, recuperan su tendencia natural al crecimiento. Esta conducta es la consecuencia de un repunte en las tasa de crecimiento del PIB entre 2005 y 2006, proceso que fue impulsado por la positiva evolución observada en la economía norteamericana en estos dos años.

Las cifras del cuadro 7 muestran la estructura del empleo por sectores, destacándose la importancia relativa del empleo agropecuario, que representa el 14.3% del empleo total, si bien hay una tendencia a su disminución, derivada de los efectos de la apertura agrícola impulsada por el TLC. La participación del empleo manufacturero en el total ya había mostrado un



**Cuadro 7. Empleo por sector de actividad según sexo. Cifras absolutas y estructura porcentual**

	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
	42 197 775	26 597 896	15 599 879
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	6 033 001	5 298 541	734 460
Industria extractiva y de la electricidad	350 345	298 080	52 265
Industria manufacturera	7 000 308	4 301 513	2 698 795
Construcción	3 452 462	3 352 004	100 458
Comercio	8 211 587	4 096 795	4 114 792
Restaurantes y servicios de alojamiento	2 514 943	1 041 854	1 473 089
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	2 222 710	1 948 036	274 674
Servicios profesionales, financieros y corporativos	2 365 886	1 488 034	877 852
Servicios sociales	3 413 701	1 212 586	2 201 115
Servicios diversos	2 532 326	1 879 076	653 250
Trabajo doméstico remunerado	1 755 848	142 655	1 613 193
Gobierno y organismos internacionales	2 034 945	1 330 501	704 444
No especificado	309 713	208 221	101 492
	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
	100,0	100,0	100,0
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	14,3	19,9	4,7
Industria extractiva y de la electricidad	0,8	1,1	0,3
Industria manufacturera	16,6	16,2	17,3
Construcción	8,2	12,6	0,6
Comercio	19,5	15,4	26,4
Restaurantes y servicios de alojamiento	6,0	3,9	9,4
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	5,3	7,3	1,8
Servicios profesionales, financieros y corporativos	5,6	5,6	5,6
Servicios sociales	8,1	4,6	14,1
Servicios diversos	6,0	7,1	4,2
Trabajo doméstico remunerado	4,2	0,5	10,3
Gobierno y organismos internacionales	4,8	5,0	4,5
No especificado	0,7	0,8	0,7

Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2º trimestre 2006.

cuentas a hogares, las cuales cubren todo tipo de actividades (registradas o no): por cuenta propia, asalariadas, etcétera.

De entre los registros administrativos relativos al empleo, destacan las cifras de afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), donde se debe registrar, de manera obligatoria, a los trabajadores asalariados. Hay también modalidades de registro para trabajadores por cuenta propia, aunque estos son los menos. El registro ante el IMSS otorga a los trabajadores



acceso a servicios médicos y derechos de pensión por invalidez, muerte o jubilación, por tanto, el contar con él es usado como una definición de “trabajo formal” (para añadir a la confusión conceptual en torno de ese difuso término).

El cuadro 8 muestra las cifras absolutas (al 31 de diciembre de cada año), así como el aumento anual. Destaca la recuperación en el número de puestos de trabajo entre 2005 y 2006. Hay que señalar, sin embargo, que el porcentaje de trabajadores eventuales, en los nuevos trabajos creados, es superior al 50 por ciento. Lo anterior es un claro reflejo de la precarización laboral. Hay una visible recuperación del empleo en la manufactura, la cual apenas y compensa los puestos de trabajo perdidos entre 2000 y 2002. Otro sector que contribuyó de manera importante a la creación de empleos fue el de la construcción; no obstante, el mejor desempeño corresponde al sector de servicios a las empresas y a personas, ya que aportó poco más del 33% de los nuevos empleos en 2006. Este sector ha sido, desde hace décadas, líder en lo que respecta a la creación de empleo, sea este registrado o no.

La industria maquiladora tuvo una conducta a la baja que se inicia hacia finales de 2000. En 2002 el nivel de empleo deja de caer, pero no es sino

**Cuadro 8. Trabajadores registrados en el IMSS, 2000-2006.**  
**Cifras absolutas <sup>1/</sup> y cambio anual**

	<i>Total</i>	<i>Permanentes</i>	<i>Eventuales</i>
2000	12732430	11026370	1706060
2001	12373843	10713268	1660575
2002	12424861	10733000	1691861
2003	12334430	10635811	1698619
2004	12594832	10863277	1731555
2005	13184863	11048231	2136632
2006	14080367	11453647	2626720
<i>Crecimiento anual</i>			
1999-2000	525079	397439	127640
2000-2001	-358587	-313102	-45485
2001-2002	51018	19732	31286
2002-2003	-90431	-97189	6758
2003-2004	260402	227466	32936
2004-2005	590031	184954	405077
2005-2006	895504	405416	490088

1/ La cifra registrada corresponde a diciembre de cada año.

Fuente: Instituto Mexicano del Seguro Social.

hasta 2004 cuando inicia una franca recuperación, aún cuando los aumentos en el empleo en los años recientes no logren alcanzar el pico observado a mediados del año 2000: el promedio de ocupación mensual en 2000 fue de 1,291 mil personas ocupadas, mientras que el promedio mensual para 2006 fue de 1,205 mil.

La recuperación vino acompañada de un aumento en los cocientes empleados/obreros y técnicos/obreros; ambos elementos están asociados al crecimiento de las actividades de maquila de autopartes y a la producción de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, junto con la caída en la importancia relativa de las actividades del sector prendas de vestir. Ambos factores explican el aumento de la proporción de hombres en el total de obreros en las actividades de maquila, cifra que ya alcanza magnitudes superiores al 50 por ciento.

Volviendo sobre el sector de prendas de vestir, la estadística existente muestra una verdadera crisis: el empleo pasó de un promedio de 282 mil personas (durante 2000) a 171 mil en 2006. La mayor pérdida corresponde a puestos de trabajo ocupados por mujeres. Adicionalmente, se observa una importante caída en el número de establecimientos del sector. En 2000 había 1 088 unidades productivas, mientras que en 2006, la cifra era de sólo 488, con una visible tendencia a continuar cayendo.

## Ingresos por trabajo

Otro elemento que ha recibido considerable atención son los ingresos por trabajo, ya que se ha argumentado insistentemente que estos han crecido en forma significativa. A pesar de la existencia de varias fuentes que proporcionan cifras sobre el monto de los ingresos por trabajo, el tema es controvertido. Esto se debe, en particular, al hecho de que existen dos tipos de fuentes: las encuestas a hogares y las encuestas en establecimientos, así como los registros administrativos. Los datos derivados de ambas fuentes muestran una tendencia semejante, si bien los niveles específicos pueden diferir mucho, en razón del método de captación de los datos.

Comenzamos esta sección examinando las cifras derivadas de la ENE para el periodo 2001-2004 las derivadas de la ENOE para el periodo 2005-2006. Los resultados aparecen en el cuadro 9. Hay dos cuestiones y ser destacadas: la primera es la enorme dispersión salarial entre las diversas posiciones en el trabajo la segunda es el lento crecimiento anual promedio en el intervalo 2000-2004 y el fuerte aumento observado entre 2005 y 2006. Sobre este último tramo del gobierno de Fox se debe señalar el crecimiento

**Cuadro 9. Ingreso laboral real, 2000-2006. Cifras absolutas y tasas de crecimiento (a precios constantes de 2000)**

	<i>2000-II</i>	<i>2004-II</i>	<i>Crecimiento medio anual</i>
Ingreso promedio por hora trabajada	18,3	19,1	1%
Patrones	41,8	38,6	-2%
Cuenta propia	13,7	14,3	1%
Cuenta propia en actividades no calificadas	12,6	13,1	1%
Asalariados	18,3	19,6	2%
	<i>2005-II</i>	<i>2006-II</i>	
Ingreso promedio por hora trabajada	21,3	22,6	6%
Patrones	41,3	42,2	2%
Cuenta propia	18,5	20,0	8%
Cuenta propia en actividades no calificadas	16,6	18,2	10%
Asalariados	21,1	22,2	5%

Fuente: Cálculos propios a partir de ENE, 2000 y 2004 y ENOE, 2005 y 2006.

significativo de la economía y el hecho de que 2006 fue un año electoral. El ritmo de aumento del ingreso laboral también puede ser el reflejo del cambio en el criterio de edad mínima para ser considerado dentro de la fuerza de trabajo. Recuérdese que este límite inferior pasó a ser de 14 años (a partir de 2005) y los trabajadores entre 12 y 14 años tienden a recibir muy bajas remuneraciones. Por otro lado, es importante tener en mente que las cifras se refieren a ingresos promedio, lo que significa que los potenciales beneficios del crecimiento del ingreso no están distribuidos de manera uniforme entre la población, como puede verse en el cuadro 10, donde aparecen los ingresos laborales por posición en el trabajo según la ocupación específica.

Las otras fuentes disponibles muestran un crecimiento más moderado, y ahora se pasa a examinarlas. En el cuadro 11 aparecen cifras de salario mínimo, salario contractual, salario en la manufactura y en la industria maquiladora. Tales resultados globales muestran un crecimiento muy lento del poder adquisitivo de los trabajadores, a pesar de los aumentos en la productividad de la manufactura y un restablecimiento de la misma en la industria maquiladora.

La lenta recuperación del ingreso laboral real es visible también en las cifras del IMSS, relativas al salario medio de cotización, es decir, al salario que los patrones declaran otorgar a sus trabajadores como base de las cuo-

**Cuadro 10. Ingresos laborales mensuales por ocupación según posición en el trabajo**  
(cifras para el 2° trimestre de 2006)

	<i>Empleadores</i>	<i>Trabajadores por su cuenta</i>	<i>Trabajadores asalariados</i>	<i>Total</i>
Profesionales, técnicos y personal especializado, trabajadores de la enseñanza del arte y espectáculos	14.235	6.717	7.265	7.501
funcionarios públicos y administradores privados	15.531	6.892	13.639	13.965
Oficinistas	18.016	7.047	5.726	5.849
Comerciantes y vendedores	9.314	3.192	3.652	3.736
Empleados en servicios y conducción de vehículos	8.337	3.871	3.428	3.595
Trabajadores en el sector agropecuario	4.481	1.574	2.247	2.097
Trabajadores en las actividades industriales	6.565	3.339	3.936	3.967
Total	9.150	3.258	4.482	4.427

Fuente: Tabulaciones especiales de la ENOE, 2° trimestre 2006.

tas al instituto. Las tasas de crecimiento anual (cuadro 12) son sostenidas, pero muy reducidas.

En resumen, las evidencias existentes apuntan a una recuperación lenta del poder adquisitivo del salario, sobre todo en el ámbito del trabajo registrado. A pesar del crecimiento de los ingresos, los niveles apenas y consiguen resarcir la pérdida acumulada en la segunda mitad de la década de los años 90.

Por lo que respecta a la distribución del ingreso, el cuadro 13 muestra una situación paradójica. A pesar del pobre desempeño de la economía en términos del PIB y del tipo de empleos creados, la pobreza disminuyó y se observó también una leve mejoría en la distribución personal del ingreso entre 2000 y 2004; sin embargo, la distribución volvió a empeorar en 2005.

**Cuadro 11. Índice de salario mínimo, contractual, en la manufactura y en la maquila, base 1990**

<i>En precios constantes, base 2000</i>						
<i>Año</i>	<i>Salario mínimo /1</i>	<i>Salarios contractuales /2,3</i>	<i>Salarios manufactura /4,5</i>	<i>Maquila / 5</i>		
				<i>Obreros</i>	<i>Técnicos</i>	<i>Empleados</i>
1990	100,0	100,0	100	100,0	100,0	100,0
1991	95,7	101,1	105,9	97,3	93,5	95,6
1992	91,2	98,0	115,0	96,1	94,9	95,5
1993	89,9	98,0	106,3	96,7	96,2	99,8
1994	89,9	96,5	110,8	101,9	99,6	102,6
1995	78,3	80,2	96,5	92,4	96,2	103,9
1996	72,3	72,2	87,6	84,8	90,3	97,3
1997	71,4	71,6	87,0	89,3	88,6	97,6
1998	71,8	72,7	89,4	91,1	92,6	107,6
1999	69,4	72,6	90,7	91,7	93,7	109,1
2000	69,8	74,5	96,0	95,3	99,2	112,6
2001	70,2	76,5	102,3	105,0	103,1	119,8
2002	70,7	77,0	104,3	110,1	104,1	126,5
2003	70,6	77,2	105,6	107,8	102,6	130,1
2004	70,3	76,8	106,0	109,8	105,8	132,3
2005	70,7	77,0	105,8	108,9	105,0	128,9
2006	71,1	78,2	103,2	109,2	114,3	126,6

1/Los salarios mínimos son los vigentes al final del año.

2/Promedio de todos los salarios contractuales en 35 ramas de actividad de jurisdicción federal.

3/ Las cifras para 2006 cubren el periodo enero-mayo.

4/ Los salarios están calculados con la Encuesta Industrial Mensual, que cubre el 80% del valor agregado del sector e incluye 206 clases de actividad.

5/ Los datos para 2006 cubren el periodo enero-octubre.

Fuente: INEGI BIE y estadísticas de la Secretaría del Trabajo (STPS).

Estos resultados están influenciados por el crecimiento relativo del salario real, y por un aumento en las transferencias a los grupos más pobres.

## Conclusiones

Comencemos con el problema laboral que recibe más atención entre los medios y la opinión pública: el problema del desempleo abierto. Contra la idea generalizada, este problema (si bien importante) no es el mayor problema del empleo en México. En primer lugar (como ya se vio en el texto), su monto es reducido, representando no más de 1 700 personas en esta

**Cuadro 12. Salario medio de cotización por tamaño de establecimiento. Valores reales y tasas de crecimiento. Base 2002**

Periodo	Total	Tamaño de establecimiento según número de asegurados				
		de 1 a 10	de 11 a 50	de 51 a 100	de 101 a 300	de 301 y mas
2001	153,2006	75,09651	117,9369	149,166	167,2537	198,0741
2002	157,6862	78,15462	122,126	153,6053	174,688	204,8703
2003	160,6772	80,37678	125,003	157,9382	177,6459	213,8927
2004	162,8347	83,72375	127,7644	159,0241	179,0981	208,4433
2005	165,5931	87,26316	130,5616	160,5961	180,172	209,1721
2006	168,0489	89,56054	132,747	161,4786	182,1901	209,7263
2002	2,9%	4,1%	3,6%	3,0%	4,4%	3,4%
2003	1,9%	2,8%	2,4%	2,8%	1,7%	4,4%
2004	1,3%	4,2%	2,2%	0,7%	0,8%	-2,5%
2005	1,7%	4,2%	2,2%	1,0%	0,6%	0,3%
2006	1,5%	2,6%	1,7%	0,5%	1,1%	0,3%

Fuente: Cálculos propios a partir de Estadísticas de la STPS.

**Cuadro 13. Ingreso corriente monetario, promedio trimestral por persona en deciles y coeficiente de Gini, según año de levantamiento**

	2000	2002	2004	2005
<i>Ingreso corrientemonetario</i>	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Deciles de personas<sup>1</sup></i>				
I	1,0	1,1	1,1	1,0
II	2,0	2,3	2,4	2,2
III	3,0	3,2	3,3	3,2
IV	3,9	4,2	4,1	4,1
V	4,9	5,2	5,1	5,2
VI	6,2	6,5	6,4	6,5
VII	7,8	8,2	8,1	8,1
VIII	10,4	10,9	10,7	10,6
IX	15,8	16,2	15,6	15,3
X	45,1	42,2	43,2	43,7
<b>Coeficiente de Gini<sup>2</sup></b>	<b>0,543</b>	<b>0,519</b>	<b>0,522</b>	<b>0,526</b>

<sup>1</sup>Los hogares están ordenados en los deciles de acuerdo con su ingreso corriente monetario trimestral por persona.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2005.

condición a fines de este año; en segundo lugar, los desempleados en su mayoría consiguen un puesto de trabajo en un lapso inferior a un mes, a partir de que inician su búsqueda de empleo. Estos hechos han sido usados con fines de propaganda, para crear o una especie de euforia (“tenemos tasas de desempleo inferiores a las de los países avanzados”), un hombre de paja de la política económica (“enfrentaremos el problema de empleo más grave: el desempleo). En realidad, estar desempleado en este país es un lujo que pocos se pueden dar, ya que no existen mecanismos institucionales de apoyo a quienes se encuentran sin trabajo y están a la búsqueda de uno. Recuérdese la importancia del sector de microunidades (unidades económicas con 5 o menos trabajadores) para absorber a esta fuerza de trabajo que de otra manera estaría desocupada. El sector representa casi el 47% del empleo no agropecuario, el cual en el periodo 2005-2006 contribuyó con 37.3% de las nuevas ocupaciones generadas. No obstante, las condiciones de trabajo e ingreso en ese sector son, en general, muy precarias.

Al examinar el tipo de ocupaciones creadas en el conjunto de la economía, destacó un hecho inquietante entre los nuevos empleos asalariados: el que el 48.3% no tenga contrato escrito. No es de extrañar, entonces que el 44.4% de estos puestos de trabajo no cuenten con ninguna prestación laboral.

En conclusión, los últimos años vieron un incremento en la precariedad del trabajo, algo muy lejos de las promesas de inicio del sexenio. ¿Se repetirán estas escenas dentro de seis años? El mantenimiento del actual modelo de desarrollo no deja mucho espacio para la esperanza de una mejora en los niveles de vida de las mayorías de este país.

## Bibliografía

- Bendesky, León, Enrique de la Garza, Javier Melgoza y Carlos Salas (2004), “La industria maquiladora en México: mitos, realidades y crisis” en *Estudios Sociológicos*, vol. 22, núm. 65, mayo-agosto.
- Blecker, Robert (2003), “The North American Economies After NAFTA: A Critical Appraisal”, *International Journal of Political Economy*, vol. 33, núm. 3 (número de otoño del 2003, publicado en 2005), pp. 5-27.
- De la Garza, Enrique y Carlos Salas (2003), *La situación del trabajo en México 2003*, IET- Plaza y Valdés-UAM, México.
- (2006), *La situación del trabajo en México 2006*, IET- Plaza y Valdés-UAM, México.
- Fujii, Gerardo (2006), “México: dinamismo exportador con bajo crecimiento económico”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (eds.),

- La situación del trabajo en México 2006*. IET- Plaza y Valdés-UAM, México, pp. 17-38.
- Passel, Jeffrey (2005), "Estimates of the Size and Characteristics of the Undocumented Population". *Pew Hispanic Center*, marzo 21.
- Salas, Carlos (2006), "Between Unemployment and Insecurity in Mexico. NAFTA Enters its Second Decade", en Robert Scott, Carlos Salas y Bruce Campbell, *Revisiting Nafta. Still not Working for North America's Workers*, EPI Briefing Paper 173, septiembre.

### **Carlos Salas**

Economista, con especialidad en economía laboral, profesor investigador de El Colegio de Tlaxcala, A.C., correo electrónico: [csalasp51@gmail.com](mailto:csalasp51@gmail.com)



# MERCADO DE TRABAJO: ¿QUÉ HAY DE NUEVO EN BRASIL?

*Marcio Pochmann, Carlos Salas y Marcia de Paula Leite*

## **Resumen**

*No obstante las restricciones impuestas por la política neoliberal, desde 1999 se viene registrando en Brasil una importante recuperación en el nivel de empleo en el sector industrial, debida sobre todo a las transformaciones del régimen cambiario y la expansión del comercio mundial. A pesar de presentar una tasa media de crecimiento anual mucho menor a los niveles observados en el conjunto de la economía mundial, el comportamiento general del empleo viene dando señales de una corrección de la trayectoria –consolidada en los pasados veinte años– de fuerte contención del empleo industrial y precarización generalizada de los puestos de trabajo. En virtud de eso, el presente artículo se inicia con una reflexión sobre la conducta del empleo en el largo plazo. A partir de ella, se analizan las condiciones recientes del empleo, las cuales en los últimos seis años (1999-2005) parecen contradecir el movimiento iniciado en la década de los ochenta. También se analiza la evolución del trabajo de hombres y mujeres en los últimos años.*

## **Abstract**

*In spite of restrictions imposed by neoliberal policies, since 1999 Brazil has registered an important recovery of manufacturing employment, as a consequence of the transformation of exchange rate policies and an expansion of world trade levels. Even if its the annual rate of growth is less than the average rates in the world economy, current employment*

**Trabajo, año 3, No. 4, Enero-Junio del 2007**

*level trends have been signaling a correction in the trajectory, consolidated during the past twenty years, of weak growth of manufacturing employment and a generalized job precarization. Because of this, this article begins with a reflection on long term employment trends. Based on them, current employment conditions are analyzed and we show that the last six years (1999-2005) are the opposite of the trends that began during the 80's. Finally, the evolution of men and women's jobs is examined.*

## **Résumé**

*Malgré les contraintes imposées par la politique néolibérale qui domine depuis 1999, l'emploi industriel brésilien s'est stabilisé, notamment en raison des transformations importantes du système monétaire et de l'expansion du marché mondial. En dépit des taux de croissance annuelle en deçà des niveaux mondiaux, le comportement général de l'emploi indique une légère correction de la trajectoire —consolidée pendant les dernières vingt années— qui se caractérise par une faible croissance de l'emploi industriel et une précarisation généralisée du travail. Dans un premier temps, l'analyse porte sur l'évolution de l'emploi sur le long terme. Dans un deuxième temps, il s'interroge sur les évolutions plus récentes (1999-2005) qui indiquent une rupture avec la situation des années 1980. Dans un troisième temps, l'analyse aborde les évolutions de la division sexuelle du travail.*

## **Introducción**

A lo largo de los últimos 25 años, la economía brasileña pasó por importantes transformaciones, cuyos efectos no fueron siempre observados por los estudiosos y el público en general. En especial, respecto al empleo se constata la diversidad de análisis e interpretaciones discrepantes en un ambiente macroeconómico marcado por el semi estancamiento del ingreso per cápita.

Un ejemplo de eso se ubica en el trabajo del sector industrial. Un grupo importante de los estudios sobre él apuntan a un agotamiento de su capacidad para absorber fuerza de trabajo. Según estos argumentos, el sector estaría condenado a convivir con niveles de empleo decrecientes en términos relativos y aún en términos absolutos. Lo que ocurrió en la década de los noventa —fruto de la combinación perversa de la profunda recesión durante el gobierno de Collor (1990-1992) con las aperturas comerciales y financieras, abruptas, indiscriminadas, acompañadas por la valorización del

tipo de cambio y las altas tasas de interés— terminó induciendo a gran parte de los analistas y público en general a creer en la hipótesis de un empleo industrial que tendía a disminuir.<sup>1</sup>

En realidad, pocos estudiosos adivinaron las oportunidades abiertas para el empleo industrial a partir de una Nueva División Internacional del Trabajo.<sup>2</sup> Al contrario de lo que sucedió en algunos países donde ocurrieron pérdidas relativas de empleo en la manufactura, India y China, por ejemplo, mostraban una tendencia al mayor uso de mano de obra en la industria.

En Brasil, no obstante las restricciones impuestas por la política neoliberal, desde 1999 se viene registrando una importante recuperación en el nivel de empleo del sector industrial, sobre todo con la transformación en el régimen cambiario y la expansión del comercio mundial.<sup>3</sup> A pesar de presentar una tasa media de crecimiento anual mucho menor a los niveles observados en el conjunto de la economía mundial, el comportamiento general del empleo viene dando señales de una corrección de la trayectoria (consolidada en los pasados veinte años) de fuerte contención del empleo industrial y precarización generalizada de los puestos de trabajo.

En virtud de eso, el presente artículo se inicia con una reflexión sobre la conducta del empleo en el largo plazo. A partir de ellas, se analizan las condiciones recientes del empleo, las cuales en los últimos cinco años (1999-2004) parecen contradecir el movimiento, iniciado en la década de los ochenta, de restricciones en el nivel de empleo y de precarización general en las ocupaciones. También se analiza el comportamiento reciente del empleo, distinguiendo la evolución del trabajo de hombres y mujeres.

## **Tendencias de largo plazo de la ocupación en Brasil**

A partir de los años ochenta, la ocupación en Brasil ha registrado una trayectoria muy diferente de la seguida entre 1930 y 1970. Hasta entonces prevalecía un funcionamiento de la ocupación sustentado en la mayor ampliación del empleo asalariado, sobre todo aquellos puestos de trabajo regis-

<sup>1</sup> Para mayores detalles sobre esta visión, ver: Alban, 1999; Camargo, Neri y Reis, 2000; Moreira y Najberg, 1999.

<sup>2</sup> A este respecto, ver: Mattoso, 1996; Baltar y Henrique, 1994; Pochmann, 1998; Murray, 2006.

<sup>3</sup> Sobre la relación entre el comercio internacional y el comportamiento de la economía nacional y el empleo, ver: Gonçalves, 2000; Pochmann, 2001.

trados,<sup>4</sup> y en la reducción relativa del desempleo y del trabajo por cuenta propia o no remunerado.

Con todo, a partir de la década de los ochenta se observa un conjunto de señales que apuntan a la ruptura de la tendencia general de funcionamiento de la ocupación, entre las cuales destaca el aumento del desempleo y de las ocupaciones no asalariadas. En contrapartida hay un decrecimiento del empleo asalariado, especialmente de aquel con cartera de trabajo (ver nota 4).

En resumen, se pueden percibir dos momentos distintos en la evolución del comportamiento general de la ocupación en los últimos 60 años. Entre 1930 y 1980 tuvo gran importancia el movimiento (incompleto) hacia la estructuración del trabajo, entendiendo por estructuración la predominancia del segmento organizado del trabajo, observando el avance de las ocupaciones más homogéneas, con base en empresas típicamente capitalistas, en la administración pública y en las empresas estatales, representadas fundamentalmente por el empleo asalariado registrado. A partir de 1980 comenzó a prevalecer un movimiento hacia la desestructuración del trabajo, la cual se caracteriza por la emergencia de un importante segmento no organizado del mismo, cuyas formas principales son ocupaciones no homogéneas, que no pertenecen a empresas típicamente capitalistas ni a la administración pública o a empresas estatales. Estas formas ocupacionales son generalmente visibles en las economías subdesarrolladas<sup>5</sup>.

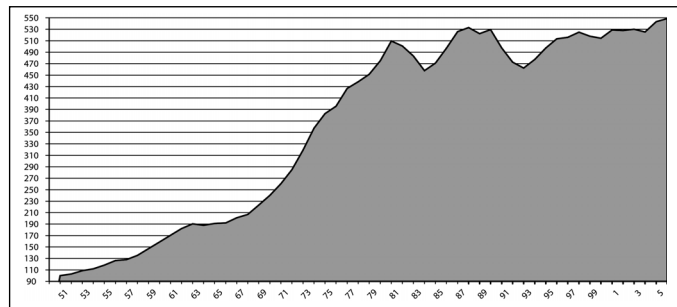
La conducta de la ocupación en el largo plazo está estrechamente vinculada con el desempeño de la economía, expresado en la conducta del producto interno bruto per cápita. Como se puede observar en la gráfica 1, el proceso de industrialización nacional (que acabó a inicio de los ochentas) fue acompañado por un intenso crecimiento en el PIB per cápita y fue en ese mismo periodo que se observó una tendencia a la estructuración (incompleta) del empleo en Brasil.

A partir de 1980, con el abandono del proyecto de industrialización, el PIB per cápita registra fuertes oscilaciones, manteniendo una trayectoria prácticamente de semi estancamiento. Al mismo tiempo, el empleo pasó a mostrar características de desestructuración.

<sup>4</sup> Aquí se hace referencia a los trabajadores con cartera de trabajo registrada (*carteira de trabalho assinada*), un documento que permite al trabajador contar con los derechos de las leyes laborales (pensión por jubilación, seguro de desempleo, fondo de garantía por tiempo de servicio, etc.)

<sup>5</sup> Ver: Souza, 1980; Cacciamali, 1983 y 1992, Thurnham, 1990; Tokman, 2004

**Gráfica 1. Brasil: índice del Producto Interno Bruto *per capita*. 1950-2005 (1950=100,0)**



Fuente: Banco Central e IBGE (Instituto Brasileño de Geografía y Estadística)

Estas características generales del comportamiento diferenciado del empleo en el largo plazo son visibles en las cifras de los censos de población levantados por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE). Hasta el año 2000, cuando fue levantado el último censo disponible, todavía prevalecía una tendencia a la desestructuración del empleo, con una elevada tasa de desempleo abierto y una pérdida relativa de la participación del empleo registrado en el total de la ocupación.

Igualmente si se usan las cifras de encuestas por muestreo, como la Encuesta Nacional por Muestreo en Domicilios (PNAD por sus siglas en portugués), se observa una trayectoria similar a la que muestran las cifras censales. Sin embargo, a partir de 1999, las cifras de la PNAD registran un quiebre en la tendencia a la desestructuración del empleo que se inició en la década de los ochenta.

### **Novedades en el comportamiento más reciente de la ocupación**

Se puede observar que entre 1979 y 2004 prevalecen señales de una desestructuración del empleo en el Brasil. Pero cuando se consideran determinados intervalos de tiempo, especialmente los años más recientes (desde 1999), aparecen señales de cambio en la tendencia general antes referida.

A partir de 1999 se observa que el asalariamiento volvió a predominar en el total de las nuevas ocupaciones, respondiendo por casi 87% de los nuevos puestos de trabajo. En el contingente de empleos asalariados creados en

este periodo, más de 2/3 tenían registro. Así mismo, del total de las ocupaciones creadas en el Brasil a partir de 1999, 56.6% fueron empleos asalariados con registro. Acompaña este proceso una caída en las tasas de desempleo abierto, lo que se traduce en una baja en la tasa de precarización de 10.3 puntos porcentuales entre 1999 y 2004.

En consecuencia, el segmento organizado del mercado de trabajo pasó a recomponerse y fue responsable de 2/3 del total de puestos de trabajo creados entre 1999 y 2004.

Tal desempeño se explica, en gran medida, por la conducta del empleo industrial. El sector secundario fue responsable por 1/3 del total de nuevos puestos de trabajo en el sector urbano de Brasil, mientras que en el subperiodo entre 1979 y 1999 sólo una de cada diez ocupaciones fue creada en el sector secundario.

También se debe destacar el desempeño del sector terciario en el último subperiodo. Dos de cada tres puestos de trabajo creados en el período 1999-2004 vinieron del sector terciario, mientras que en el período 1979-1999 la totalidad de las nuevas ocupaciones fueron creadas en ese sector.

Enseguida vamos a examinar con más detalle la conducta del sector manufacturero.

**Cuadro 1. Brasil: Estructura y variaciones de la población económica según posición en el trabajo y condición de desempleo entre 1999-2004**

	1999	2004	Variación Absoluta Anual**	Variación Relativa Anual***
PEA	100.0%	100.0%	2,675.8	3.3
Ocupada	89.9%	90.7%	2,548.6	3.5
Empleador	3.8%	3.9%	119.5	3.8
Cuenta propia	21.9%	20.8%	389.4	2.2
Sin remuneración	8.8%	6.5%	-175.6	-2.5
Asalariado	55.4%	59.5%	2,215.3	4.8
- Con Registro	33.8%	36.8%	1,440.7	5.1
- Sin Registro	21.6%	22.7%	774.6	4.3
Desempleado	10.1%	9.3%	127.2	1.6
Tasa de precarización*	40.8%	36.6%	341.0	1.1

Fuente: PNAD (Encuesta Nacional por Muestra de Domicilios) IBGE (cifras ajustadas).

\* Suma de cuenta propias, sin remuneración y desempleados.

\*\* En miles.

\*\*\* En porcentaje.

**Cuadro 2. Brasil: evolución de las ocupaciones no-agrícolas según segmentos organizados y no-organizados entre 1999-2004**

	1999	2004	Variación Absoluta Anual*	Variación Relativa anual**
Total no-agrícola	100,0%	100,0%	2.511,7	4,2
- Organizado**	53,9%	55,6%	1.581,1	4,9
- No-Organizado	46,1%	44,4%	930,6	3,5
Sector secundario	25,4%	26,6%	798,4	5,2
- Organizado	14,0%	14,5%	418,5	5,0
- No-organizado	11,4%	12,1%	379,9	5,5
Sector Terciario	74,6%	73,4%	1.713,2	3,9
- Organizado	39,9%	41,0%	1.149,3	4,8
- No-organizado	34,7%	32,4%	563,9	2,8

Fuente: PNAD (Encuesta Nacional por Muestra de Domicilios) IBGE (cifras ajustadas).

\* En miles.

\*\* En porcentaje.

## La conducta reciente de la ocupación industrial

La década de los noventa interrumpió una larga tendencia de crecimiento significativo del empleo en la industria de transformación brasileña que venía desde los años treinta, cuando se inició el ciclo de industrialización nacional. En los años noventa, la industria de transformación perdió 1.4 millones de puestos de trabajo (una media anual de 137.4 mil empleos), mientras que las otras actividades económicas creaban 7.7 millones de nuevas ocupaciones en este mismo periodo.

Con todo, a partir de 1999 el empleo en la industria de la transformación volvió a crecer, llegando a alcanzar en el año 2004 la generación de 3.4 millones de puestos de trabajo (con una media anual de 689 mil nuevos empleos). Este profundo cambio en el desempeño del empleo industrial se encuentra directamente asociado tanto al abandono del régimen cambiario (tipo de cambio fijo) como al fuerte crecimiento del comercio internacional.

De hecho, la desvalorización cambiaria, especialmente entre 1999 y 2002, acabó por producir dos movimientos distintos en la conducta de la economía del Brasil, particularmente en el impulso al empleo industrial. En primer lugar, una combinación entre la caída en el ritmo de reemplazo de puestos de trabajo internos, debida a la importación de productos y servicios extranjeros, y el estímulo a los nuevos empleos, determinado por el aumento de las exportaciones, a pesar de que prevalecía un bajo crecimiento económico.

En segundo lugar, el efecto de las medidas institucionales volcadas al cumplimiento de la legislación laboral, capaz de regular, especialmente a partir de 2003, el proceso de tercerización salvaje del empleo en la economía brasileña. Así, la posición de varias instituciones comprometidas con el cumplimiento del marco legal del mercado de trabajo (acciones del Ministerio Público del Trabajo, decisiones de la Justicia del Trabajo, fiscalización del Ministerio del Trabajo y Empleo y la acción de los sindicatos) acabó por contribuir también a que se revirtiera parcialmente el avanzado proceso de desregulación del segmento organizado de la ocupación (tercerización del trabajo con un empleo no-registrado, cooperativas fraudulentas, irregulares, contratación como consultor, empresas de prestación de servicios con un sólo empleado, entre otras).

La expansión del empleo industrial ha sido tan significativa en el periodo reciente (con una tasa de crecimiento medio anual de 7.2%) que llega a superar en casi 106% la verificada en los años ochenta. Por ejemplo, en 2004, el IBGE reportó 11.7 millones de puestos de trabajo en la industria manufacturera, superior en 21.4% al mayor nivel ocupacional anteriormente registrado en el sector industrial del Brasil (1989).

Además de los fuertes cambios en el empleo en la industria manufacturera, destaca también su mayor participación relativa en el total del empleo en Brasil. Por ejemplo, entre 1999 y 2004, la industria de transformación aportó 27% del total de puestos de trabajo abiertos en ese país (de un total acumulado de 12.7 millones de empleos). Por esa causa, la industria manufacturera terminó aumentando su participación relativa en el total del empleo: en 2004, esta participación fue de 13.9% mientras que en los años noventa era de menos de 12.8 por ciento.

Si se considera sólo el desempeño del empleo registrado, se observa un desempeño continuo desde 1999. Con base en las cifras del Ministerio de Trabajo y Empleo (Registro general de empleados y desempleados), el empleo en la industria manufacturera fue, entre 1999 y 2004, el responsable de 27.8% del saldo de las ocupaciones registradas. Tan sólo en 2004, la industria de la transformación aportó 33.1% (504.6 mil empleos) del total de nuevos puestos de trabajo (1.5 millones de empleos).

Para terminar, cabe destacar que después de 20 años de reducción relativa del empleo industrial respecto del empleo total en el Brasil, se observa una recuperación a partir de 1999. Por tanto, el continuo aumento del sector terciario ocurre por la contención en el crecimiento del sector primario.



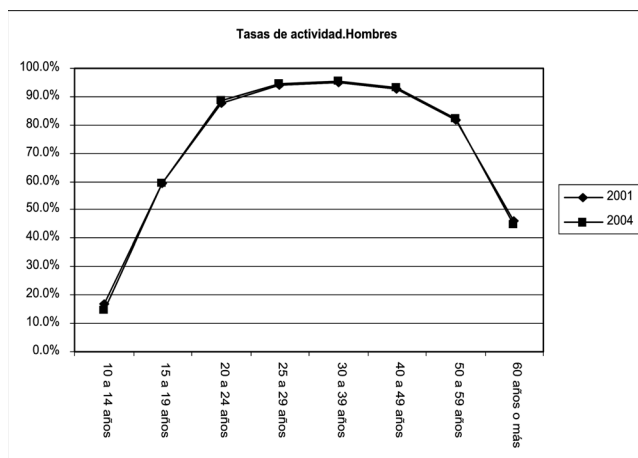
## Relaciones de género en el comportamiento más reciente de la ocupación

Los datos más recientes de la PNAD sobre el comportamiento de la ocupación, discriminados por sexo, nos permiten enriquecer la discusión, trayendo a la luz los cambios en la división sexual del trabajo.

Según se observa en las gráficas 2 y 3, hay una significativa diferencia en la evolución de las tasas de actividad masculina y femenina entre los años 2001 y 2004. Mientras que para los hombres las tasas de actividad permanecen prácticamente iguales en todos los grupos de edad, entre las mujeres aumentan significativamente en los grupos de edad entre 15 y 50 años. Estos datos siguen las tendencias del comportamiento de la ocupación desde los años setenta, las cuales vienen indicando un crecimiento constante y significativo de la tasa de actividad femenina.<sup>6</sup>

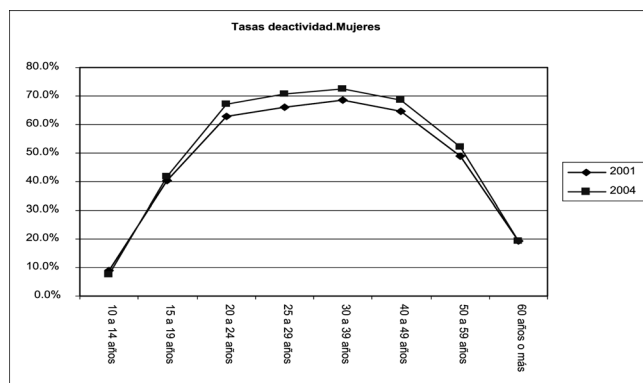
De hecho, esas gráficas indican que en el grupo de edad entre 30 y 39 años (que es el que presenta las mayores tasas de actividad en el caso de ambos sexos), las mujeres pasan de una tasa cercana a 69% a aproximadamente 72%, acercándose cada vez más a los niveles de las tasas masculinas para este grupo de edad que es de casi 95 por ciento.

**Gráfica 2. Tasas de actividad de los hombres (2001 y 2004)**



Fuente: Cálculos propios a partir de la PNAD, IBGE

<sup>6</sup> Ver Bruschini y Lombardi (2003)

**Gráfica 3. Tasas de actividad de las mujeres (2001 y 2004)**

Fuente: Cálculos propios a partir de la PNAD, IBGE

Vale la pena destacar que la tasa de actividad femenina no aumenta sólo en el grupo de 10 a 14 años y crece muy poco en el grupo de 50 a 59 años, aunque debe señalarse que para las mujeres la tasa de actividad comienza a caer, de manera más significativa, a partir del grupo de 40 a 49 años, mientras que para los hombres la caída es significativa a partir del grupo de 50 a 59 años.

Sin embargo, hay que observar que cuando se mira el cuadro 3 los datos indican que la economía no está siendo capaz de ofrecer puestos de trabajo en número suficiente para integrar al conjunto de las mujeres que pasaron a formar parte de la población económicamente activa, ya que sus tasas de desempleo (11.7%) exceden, en casi 5%, a las que son encontradas entre los hombres en su conjunto (6.8%).

**Cuadro 3. Tasas de desempleo para hombres y mujeres (2001 y 2004)**

	<i>Tasas de desempleo</i>			
	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	2001	2004	2001	2004
Total	7.5%	6.8%	11.9%	11.7%
10 a 17 años	14.9%	15.2%	21.9%	25.3%
18 a 39 años	8.6%	7.9%	14.6%	14.4%
40 a 59 años	4.4%	3.7%	5.8%	5.6%
60 años o más	2.8%	2.4%	2.2%	1.7%

Fuente: Cálculos propios a partir de la PNAD, IBGE

El cuadro presenta también tres datos agravantes para la situación de las mujeres en lo que se refiere al desempleo: el primero es que, aunque la tasa de desempleo haya disminuido entre 2001 y 2004 tanto para los hombres como para las mujeres, para ellos la caída fue de 0.7%, mientras que para ellas fue de apenas 0.2%; el segundo es que, en el grupo de edad entre 18 y 39 años (grupo donde se concentran las mayores tasas de actividad, como puede verse en las gráficas 1 y 2), la diferencia entre el desempleo femenino y el masculino se amplía de 5% a 6.5%; el tercer agravante es la gran diferencia en el desempleo infantil-juvenil, mucho mayor para las mujeres (25.3%) que para los hombres (15.2%).<sup>7</sup>

Los datos del cuadro 3 son complementados con los del cuadro 4, que muestran que los niveles de desempleo disminuyen para los hombres, mientras que se incrementan de manera significativa entre las mujeres.

Obsérvese que, para los hombres, la disminución ocurre en todos los grupos de edad, a excepción del grupo de 10 a 17 años que, como ya vimos, es un grupo con altos y crecientes niveles de desempleo. En contrapartida, para las mujeres, los niveles de desempleo se incrementan en todos los grupos de edad, con excepción del grupo de mayores de 60 años.

**Cuadro 4. Cambios en el nivel de desempleo de hombres y mujeres (2001-2004)**

	<i>Cambio en los niveles de desempleo</i>					
	<i>Hombres</i>			<i>Mujeres</i>		
	<i>2001</i>	<i>2004</i>	<i>Cambio 2001-2004</i>	<i>2001</i>	<i>2004</i>	<i>Cambio 2001-2004</i>
Total	3,643,026	3,590,728	-52,298	4,142,041	4,673,106	531,065
10 a 17 años	585,617	594,650	9,033	513,124	583,715	70,591
18 a 39 años	2,349,657	2,307,134	-42,523	2,992,581	3,357,125	364,544
40 a 59 años	618,986	605,593	-13,393	600,280	700,408	100,128
60 años o más	88,149	83,351	-4,798	35,859	31,858	-4,001

Fuente: Cálculos propios a partir de la PNAD, IBGE

<sup>7</sup> Obsérvese que este es el único grupo de edad para el cual la tasa de desempleo aumenta para ambos sexos. Si tomamos en cuenta que la edad mínima legal para entrar en la ocupación en el Brasil es de 16 años, esos datos indican el gran contingente de jóvenes y niños que buscan, infructuosamente, empleo antes de la edad legal. Y también muestran la mayor dificultad que tienen las mujeres de este grupo de edad para encontrar un puesto de trabajo, en comparación con los hombres.

Sin embargo, al comparar los niveles de ingreso de hombres y mujeres entre los años 2001 y 2005, la situación mejora de manera más significativa para las mujeres que para los hombres.

Según apuntan los datos del cuadro 5, los niveles de ingreso caen en el periodo 2001-2003 para los hombres y empiezan a recuperarse en 2004. Aunque para las mujeres la recuperación apenas empieza en 2005, sus niveles de recuperación son mayores como queda claro en la gráfica 4.

De hecho, al presentar los datos de evolución del salario real para hombres y mujeres, para el período 1995-2005, la gráfica 4 revela un aumento del salario real femenino, mientras que el comportamiento del salario real masculino apunta una disminución entre los dos extremos del periodo. La línea que representa la evolución del salario real femenino indica un aumento significativo de su valor en 1996, que se mantiene más o menos constante hasta 1999, cuando presenta un elevado crecimiento (de casi 10%) para empezar a bajar de nuevo hasta 2004 y recuperarse en 2005, año en que rebasa el nivel salarial de 1995.

En contrapartida, para los hombres la caída es más o menos constante entre 1999 y 2003 cuando empieza a recuperarse, sin llegar, no obstante, a los niveles de 1995

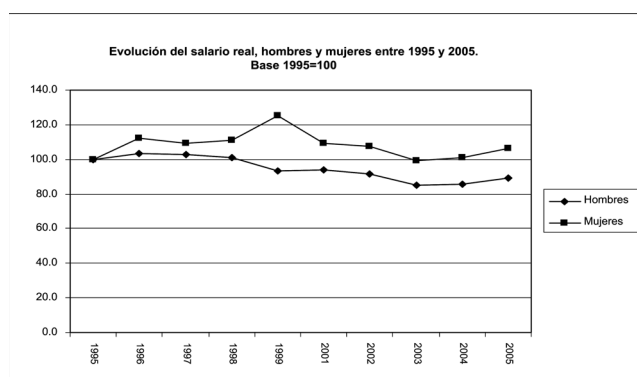
Esta evolución de los salarios de hombres y mujeres va a permitir que el salario femenino, como proporción del masculino, crezca casi un punto porcentual entre 2001 y 2005 (de 88.9% a 89.8%), como lo muestra el cuadro 6. Se debe añadir el mayor crecimiento en el sector de la fuerza de trabajo registrada, para el cual el nivel de aumento alcanza el 2.7 por ciento.

**Cuadro 5. Ingresos reales según categoría ocupacional (2001-2005)  
a precios de 2005**

		2001	2002	2003	2004	2005
Hombres	Total	855.5	835.7	775.5	776.4	801.0
	Con cartera de trabajo	976.2	950.5	883.8	873.1	892.0
	Militares y funcionarios públicos	1676.0	1664.8	1502.4	1510.4	1619.0
	Otros	496.1	489.8	438.0	452.5	472.0
Mujeres	Total	760.9	744.6	695.3	691.5	719.0
	Con cartera de trabajo	765.3	59.1	699.8	702.1	723.0
	Militares y funcionarios públicos	1169.7	1152.5	1072.3	1088.7	1112.0
	Otros	483.0	455.5	428.9	422.7	456.0

Fuente: PNAD, IBGE e INPC

**Gráfica 4. Salario real de hombres y mujeres entre 1995 y 2005**  
Base 1995=100



Fuente: Cálculos propios a partir de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 1995/2005.

Para cerrar esta sección, pasamos a examinar primero la manera en que se comportó el empleo por sectores según sexo, para el período 2001-2005 (cuadro 7). Destaca, en el caso de los hombres, el papel del sector agrícola como generador de puestos de trabajo, probablemente derivado del dinamismo del sector agroexportador. Entre los otros sectores de actividad, también destaca la creación de empleo de la industria manufacturera, tanto para el caso de los hombres como el de las mujeres.

La importancia que el empleo en la manufactura tiene para el empleo de las mujeres en el período analizado, tiene una interesante consecuencia en la forma en que evolucionó la segregación ocupacional por sexo. Es un

**Cuadro 6. Proporción del ingreso de las mujeres respecto de los hombres según categoría ocupacional (2001-2005)**

	2001	2002	2003	2004	2005
Total	88.9%	89.1%	89.7%	89.1%	89.8%
Con cartera de trabajo	78.4%	79.9%	79.2%	80.4%	81.1%
Militares y funcionarios públicos	69.8%	69.2%	71.4%	72.1%	68.7%
Otros	97.4%	93.0%	97.9%	93.4%	96.6%

Fuente: Cálculos propios a partir del cuadro 5

hecho reconocido que las diferencias salariales entre hombres y mujeres tienen su origen en la segregación laboral originada en el género, esto es, en la construcción social de diferencias entre hombres y mujeres,<sup>8</sup> las cuales se expresan en la concentración de éstos y éstas en actividades tipificadas como masculinas o femeninas, ya sea por decisión propia o por la presencia de mecanismos discriminatorios de exclusión.

Para medir la segregación ocupacional por género, existe un variado conjunto de índices que representan una medida sumaria de la manera en que hombres y mujeres se distribuyen entre diversas ocupaciones específicas o entre los distintos sectores de actividad.<sup>9</sup> En la literatura especializada puede encontrarse una fuerte discusión sobre las propiedades, utilidad y validez de muchos de ellos,<sup>10</sup> entre ellos el índice de disimilitud de Duncan,<sup>11</sup>

**Cuadro 7. Aumentos absolutos y relativos en la ocupación por sectores, según sexo entre 2001 y 2005**

	2001	2005	2001	2005
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total	4101993	4029117	100.0%	100.0%
Agrícola	1046938	489630	25.5%	12.2%
Industria extractiva	83655	9393	2.0%	0.2%
Industria de la transformación	854626	699108	20.8%	17.4%
Construcción	20453	-3024	0.5%	-0.1%
Comercio y reparación	1077686	966876	26.3%	24.0%
Alojamiento y alimentación	79530	171391	1.9%	4.3%
Transporte, almacenaje y comunicación	145964	112989	3.6%	2.8%
Administración pública	141187	260788	3.4%	6.5%
Educación, salud y servicios sociales	161618	416695	3.9%	10.3%
Servicios domésticos	17435	512224	0.4%	12.7%
Otros servicios colectivos, sociales y personales	49761	157485	1.2%	3.9%
Otras actividades	428141	250795	10.4%	6.2%

Fuente: Cálculos propios a partir de la PNAD, IBGE

<sup>8</sup> Al respecto, ver England (1992) y Tomaskovic-Devey y Skaggs (2002).

<sup>9</sup> Ver en particular Anker (1987) y Salas (2004).

<sup>10</sup> Ver Watts (1995) y las referencias del artículo, así como Salas (2004).

<sup>11</sup> El índice se calcula de la manera siguiente: suponiendo que existen  $n$  ocupaciones distintas, sea  $h_i = H_i/H$  la proporción de hombres que tienen la ocupación  $i$ , y de manera análoga,

$$m_i = M_i/M \text{ la proporción de mujeres en la ocupación } i. \text{ Entonces } ID = -\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n h_i - m_i$$

Cuando  $ID=0$  no hay segregación, y si  $ID=100$  entonces hay una separación absoluta entre las ocupaciones que realizan los hombres y las mujeres.

mismo que ha sido empleado en Brasil para medir la segregación de ocupaciones por género.<sup>12</sup>

Debido a sus propiedades, en particular a la posibilidad de descomponer el índice entre dos puntos en el tiempo, aquí vamos a utilizar el índice desarrollado por Karmel y Maclachlan<sup>13</sup> (1988), con el cual estimamos la segregación ocupacional por sectores entre 2001 y 2005. Los cálculos muestran las cifras siguientes: para el año 2001, el índice es de 0.163, que pasa a 0.162, lo que se traduce en una caída muy pequeña. Sin embargo, esta baja en el índice se debe, en buena medida, a la inserción de mujeres en la fuerza de trabajo industrial.

### **Ruptura o interrupción del movimiento de desestructuración del empleo: consideraciones finales**

Tal como se señaló en el segundo apartado, desde 1980 se hace visible un proceso de desestructuración del empleo, el cual sólo se interrumpe a partir de 1999, momento a partir del cual se fortalece el segmento organizado del empleo, con el aumento del empleo asalariado registrado.

De la misma manera, se nota tanto una caída en la tasa de precarización de los puestos de trabajo, como una leve disminución en la tasa de desempleo. En buena medida, estas mejoras en la ocupación están vinculadas con las modificaciones en el régimen cambiario en 1999 y con el significativo aumento del comercio externo.

Según afirmamos en el apartado 5, destinado al análisis de las relaciones de género en las actividades económicas en el periodo más reciente, las mujeres recuperaron el valor de sus salarios reales de manera más significativa que los hombres, aumentando el salario femenino como proporción del masculino. Sin embargo, en lo que se refiere a la recuperación del empleo, ésta fue mucho más significativa en el caso de los hombres.

Por todas esas razones, el sector industrial terminó siendo uno de los principales protagonistas de la reciente recuperación del empleo registrado en Brasil. La ampliación de las exportaciones y el menor consumo de productos y servicios importados estimularon la creación de nuevos puestos de trabajo en la manufactura.

<sup>12</sup> Ver, por ejemplo, Oliveira (2003).

<sup>13</sup> El índice es  $2a(1-a)*ID$ , donde  $ID$  es el índice de disimilitud de Duncan y  $a$  es la proporción de hombres en el total de la fuerza de trabajo.

Vale destacar que la recuperación del empleo industrial contó con un importante aumento de la fuerza de trabajo femenina, teniendo por tanto un gran impacto en la caída en los niveles de segregación ocupacional y debe haber colaborado con los otros resultados positivos para ese sector de la fuerza de trabajo, como la recuperación del valor del salario real.

La interrogante principal que surge del texto es si la recuperación del empleo registrado, que se inicia en 1999, tiene la fuerza y el impulso necesarios para revertir la tendencia de largo plazo a la desestructuración del empleo. Ya entre 1983 y 1989 se observó una mayor recuperación del empleo registrado, una caída más notable en el nivel de desempleo y un ritmo mayor de crecimiento de la ocupación que durante el período 1999-2004. Aunque habría que señalar que en este último periodo hay un mayor ritmo de crecimiento del empleo industrial y una menor expansión de las ocupaciones precarias. Como se sabe, este proceso anterior de crecimiento del empleo fue interrumpido por la recesión ocurrida durante la presidencia de Collor (1990-1992), la cual estuvo acompañada de la adopción de una política económica de corte neoliberal que causó enormes pérdidas tanto en el desempeño económico como en el interior del empleo.

Para que la actual recuperación del empleo registrado pueda romper decididamente la tendencia de largo plazo que apunta a la desestructuración del empleo, no debería haber obstáculos al desempeño del sector exportador. En ese sentido, el tipo de cambio y el comportamiento del comercio internacional juegan un papel clave. De ahí que deberían estar firmes los compromisos tanto de sostener el crecimiento económico, como el de evitar una desregulación del empleo. Sólo así, este periodo será el punto de partida de la interrupción de una tendencia de 25 años de precarización de los puestos de trabajo en Brasil.

## Bibliografía

- Alban, M. (1999), *Crescimento sem emprego*, Salvador: Casa da qualidade.
- Anker, Richard (1998), *Gender and jobs: Sex segregation of occupations in the world*, Ginebra: ILO.
- Baltar, P. y Henrique, W. (1994), "Emprego e renda na crise contemporânea no Brasil" en Oliveira, C. et al (orgs.) *O mundo do trabalho*, São Paulo: Scritta.
- Belluzzo, L. y Almeida, J. (2002), *Depois da queda*, Río de Janeiro: Civilização Brasileira.



- Bruschini, C y Lombardi, M. R. (2003), “Mulheres e homens no mercado de trabalho brasileiro: um retrato dos anos 1990”, en Margaret Maruani y Helena Hirata, *As novas fronteiras da desigualdade. Homens e mulheres no mercado de trabalho*, São Paulo: Senac.
- Cacciamali, M. (1983), *Setor informal urbano e formas de participação na produção*, São Paulo: IPE/USP.
- (1992), *A economia informal 20 anos depois. Indicadores Econômicos*, Porto Alegre: FEE.
- Camargo, J. y Neri, M. y Reis, M. (2000), “Emprego e produtividade no Brasil na década de 1990”. en: Baumann, R. (org.) *Brasil: uma década em transição*. Rio de Janeiro: Campus – CEPAL.
- Carneiro, R. (2002), *Desenvolvimento em crise*, São Paulo: Unesp/Unicamp.
- Dieese (1994), *Desemprego e as políticas de emprego*, São Paulo: DIEESE.
- England, P. (1992), *Comparable Worth. Theories and Evidence*, Nueva York: Aldine de Gruyter.
- Gonçalves, R. (2000), *O Brasil no comércio internacional*, São Paulo: Contexto.
- (2002), *Vagão descarrilhado*, São Paulo: Record.
- Kovarick, L. (1975), *Capitalismo e marginalidade na América Latina*, Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Krein, D. (2001), *O aprofundamento da flexibilização das relações de trabalho no Brasil dos anos 90*. Campinas: IE/Unicamp.
- Mattoso, J. (1995), *A desordem do trabalho*. São Paulo: Scitta.
- (1996), “Emprego e concorrência desregulada” en: Oliveira, C. y Mattoso, J. (orgs.) *Crise e trabalho no Brasil*, São Paulo: Scitta.
- Moreira, M. y Najberg, S. (1999), “O impacto da abertura comercial sobre o emprego” en: Moreira, M. y Giambiagi, F. (orgs.) *A economia brasileira nos anos 90*, Rio de Janeiro: BNDES.
- Murray, E. W. (2006), *Geographies of Globalization*, New York: Routledge.
- Oliveira, A.M.H.C.A (2003), “A segregação ocupacional por gênero e seus efeitos sobre os salários no Brasil” en: Wajnman, S y Machado, A. F. *Mercado de Trabalho. Uma análise a partir das pesquisas domiciliares no Brasil*, Belo Horizonte: UFMG
- Pacheco, C. y Pochmann, M. (1997), *Transformações do mercado de trabalho: experiências internacional e brasileira no período recente*. Brasília: IPEA.
- Pereira, L. (1983), *Desenvolvimento e crise no Brasil*, 14ª edição São Paulo, Brasiliense.
- Pochmann, M (1998), *O trabalho sob fogo cruzado*, São Paulo: Contexto.
- (2001), *O emprego na globalização*, São Paulo: Boitempo.

- \_\_\_\_\_ (1995), *Políticas do trabalho e de garantia de renda no capitalismo em mudança*, São Paulo: LTR.
- \_\_\_\_\_ (2003), *Relações de trabalho e padrões de organização sindical no Brasil*, São Paulo: LTR.
- Salas, C. (2004), *Sobre las mediciones de la segregación ocupacional*, México: Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa, Manuscrito.
- Souza, P. (1979), *Emprego, salários e pobreza*, São Paulo: Hucitec/Funcamp.
- Tavares, M. (1975), *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*, Rio de Janeiro: UFRJ.
- Tokman, V. (2004), *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, México: Fondo De Cultura Económica.
- Tomaskovic-Deve, Don y Skaggs, Sheryl (2002), *Sex Segregation, Labor Process Organization, and Gender Earnings Inequality*, *American Journal of Sociology*, volumen 108, núm. 1 (julio), pp. 102–128.
- Turnham, D., et al. (1990), *The informal sector revisited*. Paris: OECD.
- Watts, M. (1995), “Trends in Occupational segregation by race and gender in the U.S.A., 1983-1992: A multidimensional approach”, *Review of Radical Political Economics*, 27(4), diciembre, pp. 1-36.

### **Marcio Pochmann**

Profesor del Instituto de Economía (IE) e investigador del Centro de Estudios Sindicales y de Economía del Trabajo (CESIT) de la Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). São Paulo, Brasil. (Tel. 19-37885802)- Correo electrónico: pochmann@eco.unicamp.br.

### **Carlos Salas**

Profesor del Colegio de Tlaxcala, A.C. y miembro del Consejo Directivo del Instituto de estudios del Trabajo. Especialista en economía del trabajo. Correo electrónico: csalasp51@gmail.com

### **Marcia de Paula Leite**

Profesora de la Facultad de Educación y del doctorado en Ciencias Sociales del Instituto de Filosofía y Ciencias Humanas de la Unicamp (*Universidade Estadual de Campinas*). Especialista en Sociología del Trabajo; autora de

diversos artículos y libros sobre el tema, entre ellos, *O Futuro do Trabalho. Novas tecnologias e subjetividade operária*, São Paulo, Scritta, 1994 y *Trabalho e Sociedade em Transformação. Mudanças produtivas e atores sociais*, São Paulo, Fundação Perseu Abramo, 2003. Dirección electrónica: [mpleite@uol.com.br](mailto:mpleite@uol.com.br)



# EL SINDICALISMO MEXICANO EN EL GOBIERNO DE FOX (CORPORATIVISMO, DEMOCRACIA Y SINDICATOS)

Marco A. Leyva Piña  
Javier Rodríguez Lagunas

## Resumen

*Al finalizar prácticamente el sexenio de Vicente Fox, llamado “el gobierno del cambio”, se abre la oportunidad para la reflexión de lo alcanzado. En particular, dos cuestiones cobran relevancia: las políticas neoliberales de larga data y el progresivo ascenso de la democracia (electoral). En este entorno, ¿cómo ha quedado el sindicalismo? ¿Menguó su fortaleza en la defensa gremial? ¿Se reorganizó democratizándose? ¿Sucumbió el corporativismo, cumpliendo así con la profecía teórica de su natural incompatibilidad con la democracia? En el presente ensayo buscamos ofrecer las primeras impresiones en torno a las anteriores cuestiones, colocando en el centro de la reflexión al sindicalismo y al ya añejo corporativismo que le ha sido propio por décadas.*

## Abstract

*To finalize practically the six-year period of Vicente Fox, called “the government of the change”, the opportunity for the reflection of it is opened reached. Particularly two questions charge importance: the neoliberal politics of long dates and the progressive ascent of the (electoral) democracy. In this environment, how has remained the trade unionism? Diminished its fortress in the union defense? It reorganized itself being democratized? Succumbed the corporate spirit, complying thus with the theoretical*

**Trabajo, Año 3, No. 4, Enero-Junio del 2007**

*prophecy of its natural incompatibility with the democracy? In the present trial we seek to offer the first impressions around the previous questions, placing in the center of the reflection al trade unionism and al already I age corporate spirit that has been him own for decades.*

## **Résumé**

*Pour finaliser pratiquement la période de six ans de Renard de Vicente Fox, appel "le gouvernement du changement", l'occasion pour le reflet de lui est ouverte atteint. Particulièrement deux questions chargent l'importance: la politique neoliberal de dates longues et l'ascension progressive de la démocratie (électoral). Dans cet environnement, est resté comment le syndicalisme de commerce ? A diminué sa forteresse dans la défense d'union? Il est réorganisé lui-même est démocratisé ? A succombé l'esprit d'entreprise, conformant ainsi avec la prophétie théorique de son incompatibilité naturelle avec la démocratie ? Dans le procès présent que nous cherchons à offrir les premières impressions autour des questions précédentes, plaçant au centre du syndicalisme de commerce de reflet et déjà vieillis l'esprit d'entreprise qui a été lui possède pour les décennies.*

## **Introducción**

Con la instauración del modelo de desarrollo neoliberal se generó una ofensiva discursiva y práctica en contra de las organizaciones sindicales. En el país, dicha ofensiva lleva más de dos décadas y aún los sindicatos mantienen presencia política. Ya desde ese momento hasta ahora, los diferentes gobiernos mexicanos han intentado la recomposición de los sindicatos: a esta intencionalidad se le ha denominado *conformación de un nuevo sindicalismo* y en algunos gobiernos recibió impulsos muy fuertes, mientras que en otros se mantuvo con mucha cautela. Lo interesante a señalar es que ningún gobierno neoliberal mexicano se ha propuesto la destrucción de los sindicatos, como tampoco del corporativismo. A lo sumo, su interés se ha limitado a adecuarlo a las necesidades prácticas de la economía y de la política.

Asimismo, el corporativismo ha sobrevivido a diferentes eventos de los que se pensaba que, en caso de ocurrir, llevarían a su extinción. La muerte de Fidel Velásquez significó un acontecimiento histórico: la mayoría se pronunció al respecto en términos optimistas y pronto las campanas se levantaron al vuelo para anunciar la evidente muerte del corporativismo... y no fue así. El lugar del líder emblemático del movimiento obrero-

mexicano lo ocupó otra figura muy conocida: Rodríguez Alcaine, cuyas diferencias con don Fidel fueron abismales en términos de agudeza política y trato público. Sin embargo, la CTM continuó y no se desmoronó. Además de soportar la muerte de Fidel Velásquez, también sobrellevó el deceso de Rodríguez Alcaine. Así, estamos ante una central de trabajadores que, pese a su antidemocracia interna y a los relevos no deseados de sus liderazgos, sigue con vida política y su desaparición es un fenómeno por verse.

Por otro lado, se mantuvo la creencia de que corporativismo y democracia son procesos políticos incompatibles (Luna y Pozas, 1992). Aunque para los principales teóricos del corporativismo, como Schmitter, la democracia es una forma de gobierno que puede combinarse bien con los sistemas de representación y de intermediación de intereses asociativos y ha hecho diversas propuestas en torno a ello. En estudios realizados en América Latina respecto al fenómeno del corporativismo sindical se ha encontrado información que permite observar una coexistencia con la democracia (Howard, 2004). En México, con el arribo al poder del PAN, se consideró por muchos que el fin del corporativismo había llegado. Sin embargo, y no obstante la idea de que el corporativismo estaba ligado con suma dependencia hacia el PRI y de que lo que le sucediera a uno le sucedería al otro, el debilitamiento del PRI no implicó directamente la destrucción del corporativismo.

Entre las promesas del nuevo gobierno federal se encontraba la conformación de un nuevo sindicalismo, con características bien definidas, pero en la práctica se continuó con el corporativismo a la vieja usanza. Se ha demostrado que el corporativismo ha sufrido transformaciones significativas durante el neoliberalismo y ha sido afectado en algunas de sus funciones, sin embargo su peso político se mantiene latente y para bien o para mal es una institución significativa en el sistema político mexicano. Una cuestión es suponer que el corporativismo mexicano sea una instancia que deba de desaparecer y otra es comprender cómo el corporativismo se ha mantenido con vida pese a que tiene muchas condiciones en contra para su reproducción.

En este documento nos inclinamos por los cómo y no por los deseos del cambio, en este sentido queremos responder a la pregunta de cómo el corporativismo se relacionó con un modelo de democracia formal presuntamente contradictorio en la teoría. Desde esta inquietud de análisis nuestra hipótesis de trabajo es que la democracia formal se adaptó al corporativismo y el gobierno de Vicente Fox se alió y mantuvo las condiciones de reproducción de los sindicatos corporativos, no obstante que ello ocurrió en condiciones de relativa inestabilidad de la relación. Si un gobierno necesita de los sindicatos para mantener la gobernabilidad y la negociación de las reformas estructurales entonces estamos hablando de sindicatos fuertes que

imponen condiciones a la acción gubernamental, aunque estos sean débiles en lo electoral y en la gestión de la degradación del trabajo.

### **¿Fin del corporativismo?**

En el país, la comprensión del comportamiento de las organizaciones sindicales tiene uno de sus ejes en el Estado. Poco entenderíamos de las organizaciones sindicales si omitimos del análisis al Estado y a los partidos políticos, por ello no es desmesurado sostener que los sindicatos mexicanos son actores esencialmente políticos. En el entendimiento de la relación política entre los sindicatos y el Estado, el concepto de corporativismo es el que ha gozado de más adeptos, generando interesantes debates respecto a su naturaleza y contenidos conceptuales.

La teoría del corporativismo de mayor relevancia, en el ambiente académico mexicano, es la de Schmitter, que proporciona una perspectiva que permite descubrir y resaltar la importancia de las organizaciones de interés, como los sindicatos, en la conducción del Estado. El peso de los sindicatos en la esfera de la política, acotada al campo de lo estatal, genera una serie de distorsiones del proceso democrático: control de las organizaciones sindicales y de los trabajadores mediante diversas vías, como la cooptación de líderes, moderación en el sistema de intermediación de intereses, entre otros. Con el enfoque corporativista se abre el entendimiento al valor político que tienen los sindicatos respecto a las organizaciones sociales y a la exclusión deliberada e inducida de organizaciones sindicales en las decisiones políticas estratégicas del país, gracias al apoyo del Estado. Esto introduce un problema sensible para los modelos pluralistas de la democracia, ya que organizaciones de interés particular que representan a sectores sociales, como a los trabajadores, se convierten en decisores políticos y responsables con el estado de la conducción del país, sin que para ello haya mediado autorización legítima de los ciudadanos mediante procesos electorales. El corporativismo tiene un alto valor político en coyunturas de crisis económicas y sociales al concebirse como una solución política por medio de acuerdos o arreglos entre los grupos sociales y el estado.

Esta capacidad heurística del corporativismo presenta limitaciones teóricas, la más severa señala que es un enfoque con una escasa capacidad teórica y al ser altamente descriptivo no permite entender por qué ocurren los acuerdos corporativos en sistemas políticos diferentes. Bizberg (1990) reconoce el poder descriptivo de esta teoría y también señala sus limitaciones para entender situaciones particulares como el caso mexicano, por



no desarrollar una perspectiva analítica respecto al régimen político. De la Garza (1991, 1998) argumenta que la concepción de Schmitter del corporativismo de estado tiene limitaciones teóricas para entender lo que sucede en el país. Sin desconocer el aporte de Schmitter, De la Garza intenta enriquecerlo al entenderlo como una relación entre Estado y sindicatos con funciones tanto políticas como económicas y productivas, por lo tanto es un aspecto particular entre producción y relaciones laborales, una forma de representación de intereses y un modo de dominación de los trabajadores por el estado.

En cuanto a la funcionalidad del corporativismo en el neoliberalismo, las posiciones son divergentes. Aunque hay un punto en común de las interpretaciones del corporativismo al señalar que, a partir de la transformación del modelo de sustitución de importaciones, la relación de los sindicatos con el Estado tendría que modificarse para estar al tono de las exigencias del nuevo Estado mínimo y del mercado. Las divergencias aparecen en cuanto a la problemática de extinción del corporativismo: para algunos había entrado su desaparición, era una cuestión aún discutible, mientras para otros su extinción era inevitable. Para De la Garza (2000, p.56) el corporativismo sindical en el modelo de desarrollo neoliberal entró en una crisis severa al mostrarse impotente para limitar la caída salarial, vincular productividad con salario, garantizar el puesto de trabajo, gestionar positivamente a la fuerza de trabajo en las instituciones de seguridad social y garantizar protecciones contractuales. En otro trabajo agregaría que el neoliberalismo para la relación corporativa ha significado una crisis de intercambios que se expresa en una pérdida de poder en la representación de los trabajadores, en el sistema de intercambios y en la estructuración del pacto social. (De La Garza, 2000). Zapata (1995) consideró, en su momento, que la crisis del corporativismo fue una crisis de la articulación que el sindicalismo tuvo con el Estado mexicano desde su fundación, después de la revolución de 1910. Una de las expresiones de esa crisis es el debilitamiento de la Confederación de Trabajadores de México (CTM) como órgano de representación de los trabajadores dentro del PRI. El peso político del liderazgo sindical se empezó a cuestionar como resultado de las dificultades para ser elegidos como diputados y senadores. Situación similar ocurre para las gubernaturas estatales. Bensusán y León (1991, p.10) señalan que la crisis del corporativismo sindical, tanto en el plano social como en el político, revela las inercias y resistencias que esa forma de dominación erige como barreras de contención a la democratización, condición indispensable para alcanzar una profunda innovación en ese escenario que corrija el estado de indefensión en el que hoy se encuentran los asalariados.

Con el neoliberalismo se empezó a cuestionar la funcionalidad del corporativismo sindical, situación que contacta con las dimensiones de la política y la producción. Zapata (1995) sostiene que a la ruptura del lazo clientelar obliga al sindicalismo populista a transformarse y aprender a jugar un nuevo papel que ya no pasa por el control del voto cautivo de sus afiliados, sino por la negociación de mejores condiciones de trabajo. La crisis corporativa también penetra a las relaciones laborales. Bensusán y León (*Ibid.*) sostienen que la modernización económica, privatizaciones, apertura comercial, reorganización de los procesos de trabajo y la introducción de nueva tecnología impactaron negativamente en el terreno contractual y en la pérdida de eficacia de los estilos y estrategias corporativas para defender las condiciones laborales.

La crisis del corporativismo se hizo presente en las nuevas fisonomías de los mercados de trabajo, en los cambios del marco institucional y de la legislación laboral, y las nuevas formas que asumía el conflicto del trabajo y de la política laboral. Ya en ese momento existía preocupación de que el Estado cuestionara a fondo el *trade-off* que se estableció entre paz social y beneficios sociales (Zapata, 1994, p. 86, 87). Se estimaba que una parcial afectación de la seguridad social traería consecuencias en las relaciones entre líderes y bases al perder legitimidad y funcionalidad los primeros por la disminución de su poder en las políticas públicas.

Las tesis de las crisis del corporativismo, pese a sus diferencias de corte teórico, se continúan sosteniendo hasta el momento, aunque con algunos ajustes de información empírica puesto que hay eventos y procesos que ofrecen datos novedosos de la situación y de la condición corporativa, sin que esto implique grandes cambios con relación a las tendencias ya esbozadas que llevarían a la necesaria transformación del sindicalismo corporativo. Hay que agregar que al neoliberalismo se le uniría otro proceso político de gran magnitud: la democratización del país. Si ya el corporativismo se encontraba herido de muerte, con el triunfo de Vicente Fox se generó la expectativa de que el corporativismo no resistiría esa prueba de fuego.

La discusión de la crisis del corporativismo lleva implícita la reflexión de las potencialidades de un nuevo sindicalismo. De la Garza (El Cotidiano, 1993) apunta que el futuro del sindicalismo estaría marcado no por una forma homogénea (neocorporativa) sino por la segmentación de los sindicatos con respecto de la producción y del Estado, pero manteniendo su subordinación final a este último en formas diversas. Ya desde muy temprano este autor señalaba, con tino, que no hay una transición de un sindicalismo corporativo a uno autónomo, al menos en ese momento. Al contrario, aparece una amalgama de diferentes tipos de sindicatos: corporativos,

neocorporativos y poscorporativos (De la Garza, 1998). Opuesta a esta posición está la de Xelhuantzi López (2004), quien sostiene que en el gobierno federal actual el corporativismo sindical está llegando a su fase de extinción porque ha dejado de ser una técnica para la solución de conflictos sociales y políticos, por su incapacidad de articular y ser actor de un pacto social estructurador y legitimador, y por la ruptura de la frágil legalidad que arropaba al propio corporativismo. Supone esta autora que el lugar del tradicional corporativismo podrá ser ocupado por un poscorporativismo o no corporativismo, cuya construcción sólo puede nacer de la Unión Nacional de Trabajadores (UNT) y, en especial, del sindicato de telefonistas, cuya condición de vanguardia tecnológica calificada y productivamente avanzada representa una seria amenaza para los esquemas corporativos de dominación. Entre estos polos hay diversas posiciones intermedias que proponen, ya desde hace décadas, la necesidad histórica de la superación del corporativismo sindical y, como solución suprema, la democratización de los sindicatos (Rendón, 2005; Ortega, 2005).

En esta apretada presentación de la crisis del corporativismo sindical como consecuencia de la aplicación del modelo de desarrollo neoliberal y de la presunta afectación que sufriría por el ascenso de la democracia formal, a partir del 2000, es posible establecer que se está ante un actor político-productivo que se ha mantenido en la escena política y que es renuente a transformarse desde sus propias bases. Se reconoce que los sindicatos corporativos no tienen el poder de antaño, pero tampoco carecen de él y los sindicatos que se presentan como su alternativa, como los integrados a la UNT y al Frente Sindical Mexicano, tampoco han demostrado ser la opción de democracia sindical que se espera. En consecuencia, es de nuestro interés reflexionar cómo un sindicalismo corporativo en crisis desde por lo menos dos décadas ha sobrevivido al proceso de democratización del país e inclusive le ha impuesto condiciones al presente gobierno en el terreno político. Y cómo los sindicatos denominados independientes se han relacionado con Vicente Fox en su lucha contra el neoliberalismo sin colocar en peligro sus posiciones políticas.

### **Reformas estructurales y organizaciones sindicales**

En el país, el triunfo del PAN en las urnas electorales significó el declive del presidencialismo autoritario. Con ello se esperaban cambios estructurales en el corporativismo mexicano. La democracia afectaría a las formas de negociación en el sistema de intermediación de intereses, al menos eso se esperaba.

Una de las primeras tareas de Fox al llegar al gobierno fue la formación de una administración pública dirigida por un supergabinete conformado por personas con talento y experiencia política. Así, para dirigir a la Secretaría del Trabajo, Fox designó a Carlos Abascal, ligado a grupos empresariales y políticos de formación ultraconservadora. Éste desde los inicios de su gestión hizo explícito su fervor religioso, que defendió ante las críticas de diferentes sectores por reclamarle una conducción de funcionario de Estado. Como dirigente de grupos empresariales mantuvo relaciones cordiales con la Central de Trabajadores de México, CTM, pues fue un impulsor de importancia en la firma del acuerdo de la nueva cultura laboral, que fue uno de los grandes acuerdos corporativos cuyo espíritu aún se mantiene en las concepciones de lo que debería ser el trabajo y de las actitudes de los diversos actores laborales. Asimismo, el recién designado secretario del trabajo mostró sus tendencias ideológicas al incorporar la Confederación de Agrupaciones Sindicales Mexicanas (CONASIM) a la mesa de discusión de la reforma laboral en la que participaban el Congreso del Trabajo (CT) y la Unión Nacional de Trabajadores (UNT), que la percibían como una agrupación de sindicatos blancos. Además, como quiso imponer los criterios de lo que debería modificarse de dicha ley, provocó la renuncia del subsecretario de previsión social y su equipo de abogados. (Proceso, 17 de febrero del 2002).

Es evidente que lo que duró en ese cargo, Abascal mantuvo las principales coordinadas ya esbozadas en ese acuerdo corporativo: la humanización de la explotación del trabajo mediante procesos de negociación armoniosos. En la política laboral del presente régimen de gobierno no se encontraba contemplado un cambio de la degradación del trabajo, como tampoco de los controles políticos que precisamente habían mostrado ser funcionales para tal causa. En esta vertiente política conservadora tanto de Abascal, de Fox y de los panistas aparecía como más soportable el corporativismo que rendía frutos en la estabilidad social que el conflicto social originado por masas obreras reclamando sus derechos laborales.

El nuevo secretario del trabajo y Fox no podían aparecer como portadores de una ideología del pasado (nacionalismo y populismo) que no debían repetir. Por ello tenían que presentarse con un nuevo proyecto ideológico diferente al del corporativismo: el humanismo. Es cierto que no hay una sola concepción de humanismo: el de Fox se encuentra más apegado a lo religioso, al catolicismo. En él hay una especie de esencia de la persona que es necesario preservar ante cualquier cambio, el de la dignidad humana que se puede lograr a partir de la construcción armoniosa de las relaciones sociales, en este caso de las relaciones laborales. Con esta perspectiva mesiánica y con la ideología

de una nueva cultura laboral, iniciada oficialmente desde 1995, promovió lo que debería ser el nuevo sindicalismo: multiplicador del empleo, impulsor de la productividad de los empresarios y privilegiar a la capacitación como instrumento para abrir opciones de desarrollo que mejoren el nivel de vida de los trabajadores (La Jornada, 6 de marzo de 2001).

Sin embargo, ningún proyecto de nación puede concretarse a partir de un formula humanista que garantice por sí misma el progreso y que deje en la bondad de las personas el combate a la pobreza y el fortalecimiento de la democracia. Al contrario, la única forma de confluencia de los actores políticos y sociales, con intereses divergentes, es por medio de la política. En este sentido, el recurso más adecuado para lograr la aplicación de reformas estructurales era la construcción de una política para la democracia, la que precisamente no supo utilizar Vicente Fox y en su lugar depósito más confianza en las tradicionales formas de hacer política, como en el caso de la cuestión laboral, donde fincó sus alianzas con las centrales obreras de viejo cuño, que pese a algunos ingredientes discursivos novedosos y su relación diversa con los partidos, en la práctica siguen siendo corporativos.

Desde la década de los ochenta, los gobiernos mexicanos han insistido en un conjunto de reformas estructurales para enfrentar las crisis económicas recurrentes y provocar el crecimiento económico. Con el nombre de “Consenso de Washington” se conocen una serie de políticas económicas indispensables para el crecimiento económico: privatizaciones, desregulación, disciplina fiscal y del gasto público, reformas fiscales y tributarias, control de la inflación, apertura comercial y atracción de inversión extranjera directa, entre otras. Todas ellas enfocadas a la estabilidad macroeconómica, a la liberalización de la economía y a la redefinición del papel del Estado en lo económico. Estas iniciativas gubernamentales orientadas a las áreas de comercio y economía, para desarrollar mercados productivos y financieros en un entorno de alta competencia y favorable para ellos, no fueron soluciones tan eficientes para resolver los problemas que las originaron. En cambio, las privatizaciones y desregulaciones se instrumentalizaron de una forma absolutamente discrecional, trayendo como consecuencia desconfianza y descontento político, que a fin de cuentas se convirtieron en sus límites.

Sin embargo, las reformas aplicadas en el país han dejado saldos sociales de amplia magnitud sin llegar a las metas deseadas. Si bien la estabilidad macroeconómica es fundamental y un logro neoliberal, ésta palidece en décadas de alto desempleo, de pobreza y de inseguridad.

En los últimos veinte años, el país no ha crecido al ritmo que se han profundizado las desigualdades y las necesidades sociales, digamos, para

compensar. Inclusive la combinación virtuosa de estabilidad de precios con alto crecimiento, no ha llegado a nuestro país. El resultado es una estabilidad económica con un deficiente crecimiento económico.

Las fallas pueden estar en el corazón mismo de las políticas económicas, pero también en su procesamiento político: al hacer depender las reformas como si fueran responsabilidad exclusiva de unos iluminados, se han excluido de su elaboración, consenso y aplicación de las mismas a las mayorías que las padecen. Quizá uno de los errores fue liberalizar la economía sin democratizar la sociedad. Las transformaciones económicas fueron muy rápidas en contraposición al lento camino que seguía la reforma de la política.

Las reformas carecieron de un amplio consenso social, y se creyó que a largo plazo sus resultados convencerían a todo el mundo. De esta forma la apuesta estaría depositada en que las reformas económicas por sí mismas contribuirían a la ampliación del régimen democrático.

Ya en el mismo marco de aprobación de las reformas, en donde tanto el ejecutivo como los legisladores deberían actuar entorno a acciones conjuntas y concertadas en la creación de las condiciones para la generación de la riqueza, se origina una guerra permanente del ejecutivo en contra de los legisladores, donde éste solicita que “se le permita trabajar”. Así esta por concluir un sexenio en el que las características políticas principales son el enfrentamiento permanente con el legislativo y culpar a este poder de la sociedad de ser el causante del fracaso de la aprobación de las reformas.

Estamos a meses de que concluya el periodo presidencial de Vicente Fox y en cuanto a las reformas estructurales que se prometieron, éstas aún no han llegado y es muy probable que se termine esta gestión gubernamental en la misma situación, pese a que en los hechos el gobierno avanza unilateralmente (como en el maquillaje de artículos de la constitución que prohíben la inversión privada en PEMEX, por medio de los contratos de los servicios múltiples que la Suprema Corte de Justicia de la Nación avaló en la lenta y progresiva privatización de la seguridad social). Poco entendió Fox, respecto al ejercicio de la política desde el Estado. Denostar al Estado populista con relación a su obesidad y plantear a un Estado de derecho como solución a los problemas económicos y políticos es insuficiente. Es necesario entender que un régimen democrático necesita, además de un Estado de derecho, un Estado fuerte, no autoritario, que tenga la oportunidad de ejercer sus funciones indispensables de procesamiento de la política para evitar el uso indiscriminado de privilegios personales y beneficiar sólo a los grupos que apoyen como se hacía en la era del corporativismo.

Los primeros años del siglo XXI inician con un signo de estancamiento económico de gran envergadura. Las reformas estructurales para la liberali-

zación de la economía, los saneamientos de las finanzas públicas, la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), su sucesor, el sistema de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES), reglamentos a la Ley de Inversiones Extranjeras, entre otras, no lograron un crecimiento económico sostenido ni generar beneficios tangibles a millones de mexicanos.

Fox no logró modificar esa tendencia en un país con una experiencia de fuertes transformaciones económicas neoliberales y en transición a la democracia, ambos procesos sin concluir. Mantuvo continuidad de la política económica neoliberal solicitando apoyo al legislativo para la generación de reformas estructurales, sin las que el crecimiento económico no llegaría.

En cuanto a las limitaciones de constreñir la política a la democracia de los procesos electorales, sin hacerla extensiva hacia las relaciones con los partidos y el espacio legislativo, mostró a un presidente de la república escaso de recursos para la construcción de una forma de hacer política más allá de la denotación de los partidos políticos de la oposición y de las continuas escaramuzas inoperantes con los legisladores.

Al iniciar su gestión, Vicente Fox decidió no complicarse la vida. Reconoció y dialogó con todas las fuerzas sindicales, a todas les dijo lo que cada organización quería escuchar, como en los viejos tiempos de la retórica priísta. Asimismo, como uno de sus primeros actos corporativos tripartitos, aprobó el Consejo para el Diálogo con los Sectores Productivos en continuidad con la política priísta iniciada en 1987, con la firma del primer pacto. Lo nuevo fue la incorporación de Unión Nacional de Trabajadores (UNT) y la Federación Nacional de Sindicatos Independientes (FNSI), en representación de los sindicatos blancos que gozan de amplias simpatías por las autoridades laborales.

Fox falló en la construcción de una política que sirviera de puente para la democracia. En lugar de construir una nueva institucionalidad, buscó la alianza con el tradicional sistema político, cuyo corazón es el corporativismo. En los sindicatos corporativos percibió una fuerza organizada que por sus posiciones ante las políticas económicas neoliberales y su apuesta a la estabilidad económica, se concebían por Fox como la fuerza política que necesitaba para impulsar las reformas estructurales: la energética, laboral y social.

Fue el SNTE, por medio de la maestra Elba Esther Gordillo, líder moral de esta organización, quien impulsó, entre otros organismos sindicales, el proyecto de reformas estructurales de Vicente Fox.

A nivel discursivo, la maestra Elba Esther Gordillo sostiene su apoyo indiscutible a las reformas estructurales que eran necesarias para el crecimiento económico y el desarrollo social. Desde la fracción parlamentaria del PRI, en la LIX Legislatura, Elba Esther Gordillo impulsó una agenda

para una reforma integral del Estado mexicano a partir de las reformas estructurales de segunda generación.

La intención política de la maestra era una reestructuración que devolviera al Estado su papel relevante como árbitro y garante social. Se promovía desde el PRI a un Estado funcional, generador de un valor social agregado y acorde con la transformación democrática, con la estabilidad y la eficacia por el país demandadas (Gordillo, 2005, p. 65).

Entre las reformas que proponía, la maestra Gordillo y el SNTE estaban: gobernabilidad democrática, participación ciudadana, seguridad pública, finanzas públicas, viabilidad energética, seguridad social, empleo, producción y competitividad económica, generación de capital humano, equidad social y desarrollo regional (*Ibid.* p. 66).

Sin lugar a dudas, las propuestas de reformas estructurales de Fox o del PRI no eran lo único que movía a la maestra Elba Esther Gordillo y al SNTE. Los beneficios de esta organización al apoyar las reformas estructurales la convertían en la organización hegemónica en el sistema de intermediación de intereses con el Estado.

La maestra Gordillo siempre ha apoyado a los diversos gobiernos en turno, Vicente Fox no sería la excepción. Así lo hizo, lo que derivó en fuertes enfrentamientos al interior de la Cámara de Diputados con legisladores priístas y con Roberto Madrazo. En el gobierno de Fox, tal es el poder de la maestra Gordillo, que las propuestas de política pública de la educación básica necesariamente pasaron por una negociación con ella y el SNTE. También obtuvo, para uno de sus incondicionales, la dirección del ISSSTE, para otro la gubernatura de Colima y ha influido en la asignación de gobernantes de otros estados, así como en una gran cantidad de presidencias municipales, en ayuntamientos y en diferentes cargos de elección popular y de la administración pública federal y local.

El SNTE es una de las organizaciones más fuertes del país, por su cantidad de afiliados (1 300 000 empleados), y por ser una organización que tiene una representación en todos los Estados, hasta en las comunidades más inhóspitas del país. Este sindicato y su dirigente moral apoyaron las reformas estructurales no por convencimiento en un proyecto de nación, sino por recibir todos los apoyos políticos que derivan de estar bien con el presidente.

Posicionarse en el sistema de intercambios políticos fue el interés de la maestra para intentar ser candidato a la presidencia o por lo menos del partido en el que ahora se mantiene sin legitimidad y sólo por los estatutos.

No obstante, este apoyo no fue suficiente para lograr la aprobación de las reformas impulsadas por Vicente Fox, de hecho tampoco lograron tener simpatías significativas por los partidos de oposición en la Cámara de Di-



putados. La reforma hacendaria fue rechazada, la eléctrica ni siquiera se presentó, la reforma a la ley del trabajo vive en el sueño de los justos, la ley del ISSSTE se mantiene.

A diferencia del SNTE, los otros sindicatos corporativos han tenido un comportamiento ambiguo y más marcado por la sobrevivencia política. El dirigente de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), principal organización del Congreso del Trabajo (CT), Rodríguez Alcaine, después de amenazar con un paro nacional si ganaba Vicente Fox, situación que cambió después de diferentes encuentros entre ambos personajes, terminó declarando: "Fox es mi amigo". Aunque agregaban que la alianza con el gobierno se terminaba pues ésta se encontraba sustentada con el PRI, y el PAN representaba una ideología diferente a la que ellos han sostenido históricamente. La posición de la CTM estaba demarcada, apoyar a Fox para mantener su seguridad ontológica en el mundo sindical y pertenecer al PRI para resguardar su capital político, menguado pero valioso, por lo menos en términos de fuerza política con capacidad de presión en el sistema político mexicano. En lo sustancial, esta línea política es la que mantendría una de las más poderosas centrales obreras del país que de pronto se desdibujaba por acontecimientos coyunturales y convertía su discurso en críticas a las políticas de Fox, pero siempre cuidando no romper el pacto silencioso de no agresión y de que todo siga igual. Esta central se mantuvo fiel al PRI y a Roberto Madrazo, y desde el gobierno no hubo intención alguna de impulsar su transformación, menos desde sus propias fuerzas internas.

En parte, esta posición institucional de la CTM con el presidente Fox es la que se mantendría en el Congreso del Trabajo. Por ejemplo, la CROC por medio de su Secretario General fijaba su posición, en el siguiente tono: "son tiempos de unirnos con el presidente Vicente Fox, aunque éste sea de otro partido hay que jalar parejo". En el terreno político, en vísperas de la decadencia del PRI, expresaba la inquietud de esta central de formar una organización propia, que se denominó Ricardo Flores Magón, para fomentar la participación de sus agremiados, pues ya no se le veía caso de pertenecer al PRI.

La UNT, desde su nacimiento en 1997 se ha propuesto la democratización del sindicalismo mexicano y del país, así como impulsar que las organizaciones sindicales defiendan los derechos de los trabajadores y que luchen en contra de los desequilibrios y desigualdades inherentes al capitalismo (Leyva, 2005). Es una organización de sindicatos que, sin dejar de ser institucionales, aspiran a tener buenas relaciones con el presidente en turno, y de no encontrar las condiciones favorables para un diálogo fructífero se encaminan a la discusión y a la contestación. Ejercen la movilización y

apoyan y se solidarizan con otras organizaciones sindicales (aunque siempre en el marco institucional que cuidan con esmero).

Desde el inicio del gobierno del cambio, la UNT manifestó su disposición al diálogo y su optimismo por el cambio del gobierno federal; esperando que Fox cumpliera con las promesas de su campaña electoral, recordemos algunas: eliminar el trámite de registro y de la toma de nota de las directivas sindicales ante la autoridad laboral, respetar el derecho de los trabajadores a pertenecer o no a un sindicato, promover la reforma laboral para la elección de los comités ejecutivos sindicales por voto universal, secreto y directo, derogar el apartado B del artículo 123 Constitucional, eliminar contratos de protección patronal y todo tipo de corrupción, extorsión, presión y violencia en contra de los trabajadores. Sin embargo, los primeros movimientos de Fox en materia laboral predefinían la línea que seguiría (en la cual el corporativismo saldría bien librado); por ello la temprana declaración de Hernández Juárez, quien advirtiera al actual gobierno que de mantener los intereses del corporativismo sindical, saldrían a la calle para exigir que se cumpliera con el compromiso de ataque frontal a la corrupción sindical, derecho a la libre afiliación y fortalecimiento salarial. (*Financiero*, 5 de febrero de 2001). La posición de la UNT con el gobierno federal ha sido (a lo largo del sexenio) de críticas a las reformas estructurales, de confrontación en los marcos institucionales, de solidaridad, y de apoyo a los movimientos sindicales que enfrentan las políticas neoliberales, sin relación orgánica con algún partido, aunque sus afiliados tengan la libertad de hacerlo.

El corporativismo sindical, en crisis estructural, supo instalarse en la nueva política del gobierno, del cambio más por estrategias en torno al poder político que por las de reorganización del trabajo. Por un lado, lo que se explica por su propio principio de acción política: tener como eje de su comportamiento al estado, que trasciende a la presente coyuntura. Por el otro, la inconsistencia del proyecto político foxista y las limitadas orientaciones de acción política del equipo gobernante. El hecho de que el corporativismo sindical tuviera comportamientos diferenciados en torno a las propuestas presidenciales de reformas estructurales, no indica debilidad de éste, sino madurez estratégica en la coyuntura.

### **Descontento y conflicto obrero**

En este país las huelgas (como las movilizaciones obreras) son indicadores de efervescencia política y de radicalidad revolucionaria de los sindicatos, de manera que un escenario de baja intensidad huelguística y de movilización

tendría que ser catalogado como de derrota obrera. De 1982 al 2003 las huelgas disminuyeron en un 1534 por ciento: se pasó de 675 en 1982, a 44 en 2003. Por periodos de gobiernos sexenales, y con promedios anuales, los datos son significativos: en el sexenio de Miguel de la Madrid estallaron 236 huelgas, en el de Carlos Salinas disminuyó el número a 138, con Ernesto Zedillo el descenso fue dramático (a 46) y con Vicente Fox, hasta los primeros tres años de gobierno se llevaban 41 huelgas estalladas (Méndez, 2004, p.5). Ya para el quinto año de gobierno de Fox, las huelgas se incrementaron a 243. Asimismo, hubo un aumento en el coeficiente de huelga, que pasó de 5 huelgas en 2000, a 8 en el 2004, por cada mil emplazamientos a huelga (INEGI, 2005).

En cuanto a los emplazamientos a huelga, método común de presión del movimiento sindical institucional, han perdido peso y sentido como armas de presión en contra de los empresarios y el Estado. En el mismo periodo señalado, los emplazamientos a huelga disminuyeron en más del 300 por ciento. Durante el experimento neoliberal (21 años), sólo el 0.5 % de los emplazamientos a huelga se convirtieron en huelga (Luis Méndez, *ibid.*)

Con base en esta información, pudiera decirse que existe una gran derrota de la clase obrera y de las organizaciones sindicales durante la época neoliberal. Parece paradójico que mientras en el desarrollo de sustitución de importaciones, en donde se lograron las más significativas conquistas obreras, los emplazamientos y estallamientos de huelga fueron mayores que en la época neoliberal, en donde la inactividad de la clase obrera y la obsolescencia de sus instrumentos de lucha tradicionales son patentes. Si a esto se agrega la flexibilización del trabajo, la degradación del trabajo y, en parte, la omisión del marco jurídico en la regulación de las relaciones de trabajo, entonces estaríamos hablando de una gran derrota de los trabajadores y de las organizaciones sindicales corporativas (Rendón, 2005).

No obstante, el dato también pudiera demostrar que ha habido (por parte de los sindicatos corporativos) la suficiente capacidad para mantenerse como referentes en la política, aún cuando ésta ya no es la acostumbrada (de corte priísta) y aún cuando los saldos laborales y electorales son complicados. En este sentido, se reitera que el sindicalismo mexicano en su parte corporativa tradicional, que es la más importante en el país, es de corte eminentemente político y coloca su apuesta en la negociación como acción. Con posición similar, el sindicalismo denominado independiente dirige su lucha en contra del neoliberalismo. Sin desconocer qué tanto una vertiente como otra, aunque no de manera generalizada, han introducido acuerdos microcorporativos en el piso de fábrica, éstos han sido subordinados a la lógica política.

Entonces, el sindicalismo mexicano es eminentemente político y centrado en la negociación. Hasta los sindicatos independientes, las más de las veces emplean la confrontación para obtener márgenes de negociación con el Estado. En consecuencia, el entendimiento de la acción sindical mexicana puede obtener mejores resultados si la centramos en los procesos de negociación y lucha, más que en la imaginación de la necesidad obligatoria de sindicatos en permanentes confrontaciones contra el Estado por medio de huelgas y manifestaciones, en donde la negociación entre actores laborales puede ser percibida como un indicador de derrota o de subordinación de los sindicatos.

En términos de la dialéctica del control, acuñado por Giddens (1995), las organizaciones sindicales son actores sociales porque tienen el potencial político de imponer recursos de poder a la acción de los agentes superiores. Esta concepción, integrada al sistema de intermediación de intereses, (corazón del corporativismo), puede abrir la posibilidad de incluir a la negociación y al conflicto como recursos que pueden aplicar agentes subordinados en condiciones apropiadas, para cada uno de ellos, en la relación de dependencia y subordinación con los actores subalternos. Esto implica la capacidad analítica de mirar hacia los procesos y no simplemente a los resultados.

Visto de este modo, las relaciones de conflicto y tensión entre los sindicatos corporativos y no corporativos con el gobierno de Fox, podrían revelar intercambios dinámicos de recursos en donde no necesariamente se muestra un comportamiento débil del sindicalismo mexicano. Una descripción sucinta podría apoyar esta percepción.

Desde finales del mes de diciembre del 2000, la relación se encontraba tensa entre el gobierno y una parte del sindicalismo, pero en el 2001 se generaron una serie de conflictos interesantes, orientados por la efervescencia política del momento: destacan el de los petroleros y de los maestros, ya ancestrales en la experiencia sindical mexicana. Había otros novedosos, como el de los trabajadores del Distrito Federal, cuyo dirigente fue desconocido por las bases de ese sindicato y posteriormente por las autoridades laborales, causa de una elección espuria; o el de los trabajadores azucareros, quienes lograron que la Suprema Corte de Justicia de la Nación declarara inconstitucional la cláusula de exclusión integrada en la Ley Federal del Trabajo; la huelga en la empresa de aviación Aeroméxico, movimiento en el que por primera vez, no se aplicó la requisa; la huelga de Volkswagen, en Puebla, permitió a los trabajadores de esa empresa obtener un incremento salarial superior al de otras empresas del sector automotriz del país. También los conflictos de los cañeros, que el gobierno aparentemente solucionó por medio de la expropiación de los ingenios. Las confrontaciones de la dirigencia sindical de los mineros con las autoridades laborales que

inician por el reconocimiento legal de Gómez Urrutia. Las confrontaciones del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y del Frente Sindical Mexicano (FSM) en contra de la privatización del sector energético. La lucha contra las iniciativas del gobierno federal por aprobar una nueva Ley hacendaria, que incluía el IVA a medicinas, alimentos, libros, prestaciones sociales y otros rubros, movilizó a los trabajadores del país.

Las organizaciones sindicales de todo tinte y color protestaron, y con ello se logró que las iniciativas del gobierno fueran derrotadas en la Cámara de Diputados. Todas ellas son expresiones de tensión entre el gobierno de la alternancia y el sindicalismo en su conjunto. Lo interesante de estos procesos de tensión y conflicto, es que expresan las habilidades y capacidades de acción de los sindicatos ante estrategias que están dirigidas a minar o reducir sus espacios. Si entendemos bien, la capacidad mostrada no encaja del todo con la idea de crisis sindical ni con la versión, muy ideologizada, del fin del corporativismo. Veamos más en detalle las circunstancias en que se dieron algunos casos interesantes.

En el caso del Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana, tanto los empresarios mineros como las autoridades gubernamentales mostraban interés en que la dirigencia del sindicato de mineros fuera ocupada por una persona diferente al grupo hegemónico. La razón que se argumentaba por la disidencia, era que el sindicato no debe ser heredado como si fuera propiedad privada.

Para el grupo de Gómez Urrutia, la complicidad de autoridades y empresarios se dirigía a la creación de un sindicato blanco, mediante la separación de la Sección 271, en la que están 2 mil 700 trabajadores del sindicato nacional. Las confrontaciones entre el sindicato de mineros y los empresarios de este ramo continuarían, estallando una huelga el sindicato en la sección 298 el 5 de marzo del 2002. Situaciones similares se registrarían en Cananea, Sonora, y Nueva Rosita, Coahuila.

La relación de tensión entre sindicato y autoridades, se actualizó y creció con la explosión en la mina Pasta de Conchos, que cobró las vidas de 65 mineros. Con la desgracia de los mineros se abre una coyuntura más visible en donde las autoridades laborales muestran una clara injerencia en la vida sindical. El gobierno de Fox, en lugar de reconocer las fallas de la empresa que derivan en pésimas condiciones de trabajo y degradación de los mineros, opta por la solución más fácil: hacer culpable al sindicato y cobrarle viejas facturas. Con la destitución de Gómez Urrutia por parte de las autoridades laborales, el gobierno del cambio demostró que el espíritu y las prácticas corporativas son las que aceitan a la vida cotidiana en este país, mientras que la democracia sólo es un acto de cada seis años. El proceder

de Vicente Fox corresponde a las expectativas que había generado como un gobernante de corte empresarial, de tal manera que sus aliados (como la COPARMEX) responden con prontitud al condenar de irresponsable el cierre de fuentes de trabajo por medio paro indefinido de mineros y obreros metalúrgicos, comenzado el 1 de marzo como respuesta a las acciones antidemocráticas de las autoridades laborales.

Hay en esos hechos una clara violación del gobierno a la autonomía sindical, sin embargo, tampoco se puede hacer una defensa entusiasta de Gómez Urrutia, en el sentido de presentarlo como un dirigente capaz que ha logrado grandes resultados para los miembros del sindicato (Néstor de Buen, *La Jornada*, 5 de marzo de 2006). Es de los pocos líderes sindicales corporativos y aún ligados al PRI que han ejercido el derecho de huelga. Sin embargo, no hay que perder de vista que la degradación del trabajo minero no es reciente y la complicidad de la dinastía Gómez es inobjetable. De cualquier forma, se abre la interrogante de si este líder sindical tiene una gestión democrática, o su fachada corporativa se atenúa por sus tintes de confrontación con los empresarios de ese ramo, mas no por modificar al modelo de desarrollo neoliberal.

En estos eventos de tensión y conflicto, se dibuja pues una orientación muy precisa del gobierno de Fox por favorecer a los sectores empresariales en un espacio en donde la lógica política sugería mesura y congruencia con el discurso adoptado durante la campaña a la presidencia. El secretario del ramo actuó con la misma intencionalidad y desde ciertas posiciones de fuerza que le venían de su destacada labor como dirigente empresarial. Para muestra de ello veamos algunos casos que describen esta actuación del secretario.

Prácticamente desde el inicio de su gestión, Carlos Abascal fue criticado por su impericia política y por su inclinación a restringir el derecho a la libertad sindical, lo que derivó en diversas denuncias en su contra en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), como es el caso frustrado de la formación del Sindicato de Futbolistas Agremiados de México, al que se negó su registro con el argumento de ser trabajadores que laboran a nivel local y por lo tanto no se les puede reconocer como sindicato nacional.

Otro caso que demuestra la continuidad en materia laboral del gobierno del cambio, en términos de limitar al derecho de asociación, es el de la propia Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, en donde los empleados se organizaron para demandar el reconocimiento legal de su sindicato, cuestión que les fue negada pese a existir el reconocimiento de pluralidad sindical determinado por la SCJN y la propia Secretaría del Trabajo. Esta intencionalidad, de beneficiar a los sindicatos corporativos desde las auto-

ridades laborales por medio de limitar el derecho de asociación, lo vivieron también los agremiados del SINTIA, los trabajadores del ingenio El Potrero y los empleados de CONALEP.

Estos acontecimientos sindicales contrastan con otros casos en donde la Secretaría del Trabajo ha actuado con eficiencia en el reconocimiento legal de sindicatos. Por ejemplo, la Conasim obtuvo sin contratiempos su registro en la secretaría del trabajo, el 8 de mayo de 2001, con 51 mil afiliados. Esta Confederación está formada por la Unión de Trabajadores de Cuauhtémoc Famosa (la Federación de Sindicatos Libres) y por la Federación de Sindicatos Progresistas. Para esta Confederación, la lucha de clases es una concepción estéril, por lo que consideran que el trabajador debe ser aliado del patrón (Proceso, 24 de marzo, 2002).

Otro ejemplo es el de uno de los sindicatos de mayor peso político y económico el de los petroleros STPRM, al que la propia Secretaría del Trabajo le reconoce un fuerte poder<sup>1</sup>. El poder del sindicato petrolero fue un límite para que Vicente Fox pensara en negociar la posibilidad de estallamiento de la huelga en el 2002, y más bien decidiera negociar con Carlos Romero Deschamps una transición tersa hacia la democratización de esa organización sindical, cuestión que llevaría más tiempo (por lo menos hasta la revisión contractual) en agosto del 2003.

La reforma a la Ley del Seguro Social es uno de los conflictos de atención política de primer orden, puesto que los impactos perjudicarían a los trabajadores del Seguro Social, y su tratamiento por parte del gobierno puede sentar precedentes para otros sindicatos. El Régimen de Jubilaciones y Pensiones se convirtió en un tema de conflicto entre el sindicato del seguro social y el gobierno federal. Además de los problemas en disputa, lo que llama la atención es si la intervención del estado en la modificación del contrato colectivo de trabajo de este sindicato se puede constituir en una nueva modalidad unilateral de la pedagogía de las relaciones laborales mexicanas.

<sup>1</sup> Poder que consiste en la composición de su comité nacional, sus comités seccionales (36) y el elevado número de funcionarios sindicales (4 500) y en su sólida estructura de intervención en la empresa que va desde su participación en el Consejo de Administración hasta su participación en las Juntas Federales de Conciliación y Arbitraje, así como el control absoluto de los comités mixtos de la empresa en diferentes esferas de acción. Además, cuenta con un elevado poder de negociación por sus posiciones en el Infonavit y el Seguro Social, control que ejerce sobre la contratación de personal, cláusulas contractuales que le permiten control en la industria petrolera, y posición política y de negociación por medio de gubernaturas, regidurías, diputaciones y senadurías (Secretaría del Trabajo, Notas para una estrategia de negociación entre Petróleos Mexicanos y el STPRM; citado en Proceso, 29 de septiembre de 2002).

La seguridad social es un tema de confrontación abierta de los sindicatos con el gobierno federal y en torno a ella se han polarizado las fuerzas sindicales. Unas que se oponen a cualquier intento de privatización y otras que de una manera abierta o disfrazada cuestionan a los sindicatos que se oponen al gobierno federal. La posición de racionalidad económica de la institución es la base a partir de la cual se organiza la argumentación del gobierno federal para transformar la seguridad social y eliminar prerrogativas contractuales adquiridas en el pasado.<sup>2</sup> La propuesta de Vicente Fox se orientó hacia la disminución de los privilegios de los empleados sindicalizados para lograr equilibrios entre los regímenes de la población derechohabiente y los servidores públicos del instituto.<sup>3</sup>

Por la importancia política que revestía dicha problemática, pronto el sindicato del Seguro Social contó con la solidaridad de la UNT y del SME y del Frente Sindical Mexicano. Asimismo, el sindicalismo corporativo de viejo cuño mostraba sus diferencias con el sindicato del Seguro Social, el Congreso del Trabajo en especial, la CROC, la CROM y la CTM, en diversos momentos como en los días previos del mes de mayo del 2004. Esas orga-

<sup>2</sup> El director del Instituto del Seguro Social señaló las dificultades económicas para continuar ofreciendo sus servicios esta institución, situación que hizo evidente por diversos medios públicos y en revisiones contractuales. Declaró su negativa de continuar con estrategias del pasado que estaban dirigiendo al instituto a un callejón sin salida financiera para el futuro, en donde los problemas económicos serían de gran envergadura. Consideró que es un error usar los aportes de su gasto corriente para cubrir los faltantes de los gastos del régimen de jubilaciones y pensiones de sus trabajadores. Para el gobierno federal, los trabajadores sindicalizados de este instituto gozan de prestaciones sociales excepcionales derivadas de la relación corporativa determinante en las relaciones entre sindicato y el estado populista, como le gusta definir a Fox al pasado modelo de desarrollo. (Osorio, 2004); (Cantón, 2004).

<sup>3</sup> La crisis financiera por la que atraviesa el Instituto se explicó por la existencia de un bondadoso régimen de Jubilaciones y Pensiones. En la lógica empresarial del gobierno era fácil la realización de un trueque entre la modificación del RJP y la firma del contrato colectivo de trabajo. Cuestión que no fructificó puesto que el sindicato argumentó que RJP no era la causa del deterioro financiero del instituto hay más causas de corte estructural que explican el por que el RJP aparece como una de las condiciones deficitarias. En julio del 2004, el poder ejecutivo envió al Congreso de la Unión el informe "Situación financiera y los riesgos del IMSS", el cual demuestra que las pensiones y jubilaciones de los extrabajadores del instituto son las causantes, por lo menos desde hace 35 años, de la catástrofe económica. Posteriormente, diputados del PRI y del PAN presentaron una iniciativa de Reforma a la Ley del Seguro Social, LSS, ante La Comisión Permanente del Congreso de la Unión, que retoma el espíritu neoliberal de Vicente Fox, pues persigue poner candados y límites a la creación, sustitución y contratación de nuevas plazas.



nizaciones sindicales se unieron al gobierno federal y a los empresarios a una campaña en los medios de comunicación en contra del SNTSS. El SNTSS protestó, se movilizó y recibió apoyo de la UNT y del Frente Nacional Sindical, Campesino y Popular, recién creado para el apoyo particular de la lucha de los trabajadores de este sindicato.

El sindicato hizo una contrapropuesta de Ley que se centraba en dos puntos: aumentar a 35 años el periodo de servicio requerido para la jubilación de los futuros trabajadores de este instituto, y el incremento de las aportaciones para financiar el RJP a 8% de la aportación de los trabajadores actuales y a 9% para los futuros empleados (*El universal*, 31 de julio de 2004, p. 12). Sin embargo, ya todo estaba decidido. La propuesta del sindicato fue desechada y las reformas a la LSS fueron aprobadas.<sup>4</sup> Mientras, el sindicato argumentó que había una inconstitucionalidad cometida por los legisladores al cambiar un contrato de trabajo por medio de la legislación y además se había violado el artículo 123 constitucional que establece la igualdad de salarios en condiciones de trabajo iguales. El sindicato actuó en los marcos institucionales que tenía a su alcance. Interpuso un amparo ante las autoridades laborales con el argumento de la inconstitucionalidad ya mencionado, pero tampoco prosperó y el Juez Segundo de Distrito en materia de Trabajo negó la suspensión provisional de la reforma a la Ley del Seguro Social. Todo indica que la problemática de este sindicato continuará, pues la experiencia indica que las autoridades del trabajo encontraron el camino para afectar negativamente a los Contratos Colectivos de Trabajo.

El SNTE es una organización que tiene un conflicto permanente; una de las fuerzas de oposición internas con mayor peso es la CNTE.<sup>5</sup> Se esta en una organización sindical en donde hay una crisis de proyectos sindicales pues

<sup>4</sup> Solo se opusieron la fracción parlamentaria del PRD y algunos legisladores priistas. Dichas reformas fueron ratificadas por el Senado de la República. En el proceso de aprobación, de nueva cuenta se abrió un periodo de negociaciones, de propuesta y contrapropuestas, en donde muchos actores sindicales y políticos participaron sin lograr cambiar la perspectiva de que los trabajadores sindicalizados del instituto eran una especie de empleados de lujo que evidentemente el neoliberalismo no puede soportar.

<sup>5</sup> Desde hace dos décadas aproximadamente, disputa el poder a los institucionales. Sus banderas de lucha son el derrocamiento del neoliberalismo, la democratización de esta organización cambio de liderazgo de la profesora Gordillo, y su enjuiciamiento legal por diversos hechos de corrupción. Hasta el momento, y a partir de una estrategia de movilización intensa en momentos coyunturales, la coordinadora se ha desgastado políticamente al interior de esta organización de maestros, y su crecimiento se ha detenido y cada vez se ve menos como una opción a la fuerza institucional liderada por la maestra Gordillo.

tanto los institucionales como la oposición sin creatividad política, dejan mucho que desear a los maestros. Dado este panorama interno, la acción sindical principal que despliega el sindicato hacia los diferentes espacios de negociación laboral y política, se mantienen abiertos e incluso se ha visto crecer la capacidad de interlocución de sus líderes con el gobierno del cambio.

El Sindicato Único de Trabajadores del Gobierno del Distrito Federal (SUTGDT) fue otra de las organizaciones corporativas de corte autoritario que por sus conflictos y movilizaciones en contra del gobierno del Distrito Federal, en particular de López Obrador, brillaron en la opinión pública. Este sindicato organizó un paro el 28 de mayo del 2002, que involucró a 20 000 de los 110 000 afiliados al sindicato.

Las reivindicaciones de este sindicato para nada se orientaban hacia el apoyo o rechazo de un modelo de desarrollo, al contrario, se movilizaban para la defensa de prebendas gremialistas conquistadas con pactos corporativos de gobiernos priístas, y más aún, la pretensión real era vulnerar la legitimidad política de López Obrador para obstaculizar ya desde ese momento su candidatura a la presidencia.<sup>6</sup> Ni las movilizaciones del 2002 ni las del 2003 le redituaron logros al sindicato, puesto que estas fueron la apariencia de una estrategia política orientada por una subjetividad corporativa autoritaria. El único que obtuvo ganancia política fue el líder sindical José Medel, que se postuló como candidato a diputado del PRI.

Uno de los conflictos que ha llamado la atención pública y ha logrado movilizar a las organizaciones que están en contra del neoliberalismo, es el de los intentos de privatizar la energía eléctrica. Este es uno de los problemas heredados por el gobierno del cambio. Ya desde el sexenio anterior, el titular de la Secretaría de Energía, como su similar de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, hacían responsable al Sindicato Mexicano de Electricidad de los problemas de eficiencia y costo de la paraestatal. Se presentaba al SME ante la opinión pública como una organización que obstaculizaba la modernización de la empresa citada. Por otro lado, se sostenía que es el SME quien maneja a esa empresa, como un cogobierno sin responsabilidad

<sup>6</sup> Amparados en el manto protector de la maestra Gordillo y en el fuero constitucional, reiniciaron otra ofensiva de movilizaciones en mayo del 2003, año de elecciones, lanzando un número considerable de empleados a la calle para desquiciar a la ciudad. Sus demandas gremialistas de apoyo económico por parte del gobierno de la ciudad a este sindicato para reforzar sus finanzas, para apoyar a sus centros deportivos, para capacitación y la administración sindical del equipo de trabajo, no prosperaron. El núcleo de lucha real era vulnerar el poder de López Obrador.

para el sindicato (*La Jornada*, 5 de mayo de 2000). En el incremento de la productividad, el SME aparece con fuerte control, que hay que romper desde las visiones del estado y de la empresa. Sin embargo, el SME (desde 1989) ha sostenido su compromiso de avanzar en la modernización de la Cía. de Luz y Fuerza del Centro, siempre y cuando se respete su Contrato Colectivo de Trabajo, la plantilla de trabajadores, y los derechos de sus jubilados. Por ello, el SME se ha opuesto a las reformas de los artículos 27 y 28 de la constitución, que se propusieron desde 1999 para la privatización de toda la industria eléctrica.<sup>7</sup>

A diferencia de los que consideran que las dificultades que enfrenta nuestra actual democracia es la falta de creación de instituciones adecuadas para asegurarla y fortalecerla, parece que hay suficiente evidencia para creer lo contrario, pues el gobierno del cambio no quiso modificar las instituciones laborales antidemocráticas existentes, a las que les sumó nuevas prácticas de negociación al viejo estilo priísta, en donde la normatividad laboral y los derechos de los trabajadores son condenados por los intereses de estado y de los empresarios, bajo el presupuesto de que con ello el futuro de los trabajadores será mejor, sin comprender que el futuro se labra con las decisiones de los propios trabajadores respecto de sus propios problemas, en el marco de ley vigente.

Entonces, la diversidad de situaciones mostrada por el sindicalismo frente a las acciones del gobierno del cambio, indican que el sindicalismo corporativo, si bien se encuentra en procesos de ajuste o incluso de transición en su vida interna, también se encuentra en medio de una dinámica que busca eliminar espacios de poder y espacios muy importantes de las formas de reproducción social del trabajo, provenientes de otros momentos en donde el pacto social se ajustaba a la perspectiva social y en donde el referente sindical más determinante había sido el sindicalismo corporativo, justamente. En este escenario problemático se observa el uso de recursos y de medios del

<sup>7</sup> Ya desde ese momento el SME desplegó una de las luchas más importantes de la era del neoliberalismo y que además ha sabido sostener en todo este sexenio. Declaraciones públicas, protestas en foros nacionales e internacionales, movilizaciones conjuntas con otras organizaciones como con el Frente Nacional de Resistencia Contra la Privatización de la Industria Eléctrica e inclusive con trabajadores y dirigentes seccionales del SUTERM que se atrevieron a contrariar a su dirigente cetemista. De vez en cuando y con balbuceos, Rodríguez Alcaine declara que nunca ha estado a favor de la privatización (*La Jornada*, 20 de julio del 2000). En el afán de evitar la privatización de la industria eléctrica nació la Coordinación Nacional de Electricistas de la Comisión Federal de Electricidad, CNECFE, para quienes el gobierno intenta una privatización disfrazada.

corporativismo sindical que, en parte, no solo han podido detener la estrategia, digamos, neoliberal –contra la cual están todos los sindicatos incluyendo los del nuevo sindicalismo y el independiente– sino que eventualmente se han reposicionado en las relaciones de poder en que ahora se juega. La funcionalidad corporativa aún en estas circunstancias adversas, muestra su efectividad.

### **Recomposición sindical**

En el país, con la instauración del neoliberalismo, se empezaron a romper las inercias sindicales y el mapa sindical inició una interesante recomposición. Quizá con la creación de la UNT (en 1997) se ubique el momento de síntesis de múltiples esfuerzos sindicales para agruparse y sumar fuerzas en el enfrentamiento contra el neoliberalismo. No todas las organizaciones sindicales en el país conforman un conjunto homogéneo y monolítico, al contrario, hay heterogeneidad y movimiento, aunque son fenómenos de un mirar difícil, por el paciente transitar del cambio en el aletargado sindicalismo.

En la actualidad son más notorias las diferencias y separaciones en agrupaciones que antes se creyeron que eran totalmente monolíticas, como el Congreso del trabajo y la FSTSE. Estamos en una coyuntura sindical de reposicionamientos políticos de centrales obreras, de acciones ofensivas y defensivas en contra del neoliberalismo, de formaciones de Frentes Sindicales coyunturales y heterogéneos, de reconfiguración política de algunas organizaciones sindicales. Todo en un contexto de ofensiva gubernamental torpe en contra de los sindicatos: como ejemplo está la intervención del gobierno en uno de los sindicatos más importantes del país; el de los mineros.

Al término del gobierno de Fox se fueron generando interesantes transformaciones sindicales, cuyas repercusiones de largo plazo están por verse. Son los sindicatos corporativos ligados al Congreso del Trabajo y al PRI quienes mostraron diferencias en su habitual comportamiento. Frente a enfrentamientos y desprendimientos en las principales centrales corporativas, vale la pena preguntarse si estos son derivaciones de la democracia en el país y si, además, son el preámbulo que marcará la salida del letargo sindical. Asimismo, es alentador y sorpresivo que desde las organizaciones críticas al neoliberalismo y de oposición a Fox generen acciones unitarias para defender demandas que rebasan a sus problemas específicos. Nos encontramos en una interesante coyuntura de movilizaciones, ampliación de demandas y campos de acción, caracterizada por el esfuerzo inédito, al menos desde la insurgencia sindical en los años 70, de unidad sindical para

enfrentar a la política neoliberal y de acuerdos electorales para apoyar a López Obrador.

Frente a la esperanza de transformaciones importantes en el sindicalismo, llegó la democracia y el corporativismo permaneció: inclusive la primera se adaptó a lo que supuestamente tendría que combatir. En el mundo laboral, Fox evitó articular al sindicalismo en la democracia y optó por mantener la relación corporativa con los sindicatos, en la que la democracia se convirtió en una ideología para mantener la creencia de la existencia de la autonomía sindical, siempre respetada por el gobierno.

Desde Carlos Salinas, en cada sexenio se privilegia a una de las organizaciones sindicales en el sistema de intermediación de intereses. En el sexenio actual, es el SNTE quien gozó de la preferencia del presidente de la República. Vicente Fox se alió con uno de los sindicatos con una tradición en la historia del corporativismo sindical autoritario y lo hizo a través de la líder moral de este sindicato. La maestra Gordillo, fiel a su cultura política priísta y a su ambición incurable del poder por el poder mismo, sabe que hay que aportar apoyos económicos y políticos a diferentes candidatos. Así lo hizo en la contienda de elección de Vicente Fox y le resultó, por lo cual continúa con la misma estrategia.<sup>8</sup>

El SNTE es una organización fundamentalmente política,<sup>9</sup> sin preocupación sustancial en lo relacionado con la educación, entanto no se afecte el carácter público, gratuito y laico de la educación, lo cual es suficiente para este sindicato, cuyas transformaciones internas fuertes siempre han sido diseñadas y aplicadas desde la presidencia de la República o se han querido resolver a partir de reformas estatutarias que no funcionan plenamente.

<sup>8</sup> Como se mencionó, la cualidad de la maestra Elba Esther Gordillo fue adherirse al proyecto de reformas económicas de la administración presente. Esta no es una posición nueva de la dirigente del magisterio, es claro que su estrategia es mantener una relación cordial, de compromiso con el que está en el poder. Por ello, busca el acercamiento con el candidato del PRD a la presidencia de la República, Andrés Manuel López Obrador, pues en caso de que este candidato llegase a ganar, tendría oportunidad de continuar en su cargo, cuya continuidad tiene asegurada con el candidato del PAN, Felipe Calderón.

<sup>9</sup> Sin lugar a dudas, el SNTE es uno de los sindicatos más fuertes en el país, por su cantidad de afiliados por sus recursos económicos por su cobertura de representación a nivel nacional, por su capacidad de movilización que causa miedo a cualquier gobernante y por su poder político, por medio de su influencia en gubernaturas, Cámara de Diputados y Senadores, presidencias municipales, cabildos, en el sistema educativo y en la administración pública. Es un poder que todos sabemos, pero del cual no existe información más que a partir de algunas aproximaciones, partiendo de la cantidad de diputados y senadores. Inclusive, tal es su poder y apoyo al candidato del PAN a la presidencia de la República, que logró colocar como candidatos de puestos de elección popular a cuadros de la maestra Gordillo.

El SNTE dejaría de entenderse cabalmente sin la apreciación de su relación corporativa con el Estado: su fuerza política, sin contar con todo el apoyo del magisterio, es de tal magnitud que formó su propio partido político, no con la intención de ganar la presidencia de la República, sino de influir en ella, para mantener su posición política.<sup>10</sup>

Por la relación conflictiva entre Madrazo y Elba Esther Gordillo, en el SNTE del estado de Tabasco se produjo una escisión significativa. Nace una nueva sección sindical no como una expresión de la democracia y menos de maestros convencidos en la lucha en contra del neoliberalismo, sino como una simple deformación de la relaciones corporativas en un estado de la República, en donde Roberto Madrazo es una especie de cacique político. La experiencia de dividir al SNTE no es con afanes de democratizarlo, al contrario, obedece a una lógica corporativa de disputa por el poder del sindicato, de cara a las elecciones presidenciales. Con esta experiencia de ruptura se empieza a sentar precedente de que la unidad de ese sindicato defendida a partir de su carácter nacional que empieza a ser vulnerada y retomada en otros lugares del magisterio.<sup>11</sup>

Con todo, las luchas internas del SNTE, que además de las narradas incluyen a las de la CNTE, expresan muy pocas intenciones de una democratización profunda. Hasta el momento ambas corrientes sindicales son cuestionadas con dureza al interior del magisterio.

Las luchas políticas al interior del PRI, entre Madrazo y Gordillo, han conducido a la recomposición del sindicalismo corporativo. No se necesita una declaración oficial de pertenencia de un sindicato a un partido político,

<sup>10</sup> El PANAL es una organización política con la función de enfrentar sin concesiones a Roberto Madrazo (candidato a la presidencia de la República por parte del PRI) y de apoyar indirectamente al candidato Felipe Calderón.

<sup>11</sup> Es en Oaxaca, en donde maestros de la sección 22 han anunciado otra división de este sindicato, al intentar la conformación de otra sección sindical debido a las prácticas corruptas y de alta traición de la dirigencia sindical (en alusión a la CNTE que es hegemónica en ese estado). El líder de la sección 22 del SNTE, Enrique Rueda Pacheco, denunció que detrás del surgimiento de esta nueva sección está el charrismo sindical encabezado por Elba Esther Gordillo (*La Jornada*, 19 de marzo de 2006). Sin embargo, aquí la intención es causar una fractura al interior de la CNTE, como se hizo hace tiempo con la sección nueve, para tomar de manera indirecta el poder por parte de los institucionales. Asimismo, el Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje otorgó el registro oficial al Sindicato Independiente de Trabajadores de la Educación de la ciudad de México (Sitecim), y según hay 17 solicitudes más en espera. Lo paradójico es que la coordinadora de la educación, rival histórica del grupo institucional en el poder del SNTE, ha realizado todo esfuerzo posible por mantener el carácter nacional del SNTE, mientras que desde los grupos corporativos poco importa ese principio, cuando se trata de salvaguardar el interés personal de los líderes magisteriales.

con o sin ella, el corporativismo continúa funcionando. Lo que puede extrañar el sindicalismo corporativo, es la disciplina partidaria por medio del poder centralizador y aglutinador del presidente de la República, cuya actividad consistía en ser el responsable de articular a cada uno de los mecanismos corporativos. Sin este eje articulador se abre la desincronización y falta de cohesión en las acciones dirigidas por el PRI hacia el presidente de la República, las Cámaras de Diputados y Senadores, en el sistema de intermediación de intereses y al seno del conjunto de los sindicatos corporativos.

El SNTE fue impulsor de otra de las grandes escisiones sindicales de envergadura, cuyas repercusiones aún están por verse. La FSTSE, que había soportado con cierta seguridad política los embates de la política neoliberal del achicamiento del Estado, por medio de los retiros voluntarios masivos de los empleados al servicio del Estado, no pudo soportar las diferencias políticas entre sus principales dirigentes: el secretario actual, Joel Ayala, y la dirigente moral del SNTE. El viejo topo de la degradación del trabajo ya había cavado en la vulneración de la FSTSE, sin embargo, fue un trabajo sin peligro.<sup>12</sup> El siguiente movimiento fue con la desaparición de la FEDESSPO y la creación de la Federación Democrática de Sindicatos de Servidores Públicos (FEDESSP), que se configuró ante la nueva reelección de Ayala en el 2003.

El SNTE fue la organización principal en la revuelta política en esa federación. Con justa razón y por otras causas, organizaciones como el sindicato de controladores de vuelo, SINACTA, y el Sindicato de Pesca, se adhirieron al SNTE, y otras fieles a su espíritu corporativo como el líder de los trabajadores del metro, Fernando Espino Arévalo, se unió al grupo opositor por que él era la propuesta para dirigir a esa federación.

Todas las organizaciones opositoras poco hubiesen podido hacer sin el protagonismo del SNTE, quien es el que dota de mayor membresía a esa federación; aproximadamente el 75% y por tanto de cuotas sindicales.

Asimismo, en las contradicciones entre las fuerzas políticas de la federación contó especialmente las relaciones que tenían Elba Esther Gordillo

<sup>12</sup> La ambición política de Joel Ayala contribuyó a socavar los cimientos que resistían el peso de sindicatos confrontados y divididos. En el 2001, Joel Ayala pasando por encima del artículo 75 de la Ley de Trabajadores al Servicio del Estado, que prohíbe todo acto de reelección, impuso su reelección por tres años más y aún continúa en el poder. Recurrió en el 19 Congreso Nacional Ordinario a métodos espurios, ya que habían utilizado para ser reelegido nuevamente. Desde aquí, las inconformidades de los sindicatos de oposición a Joel Ayala, reciben un impulso y justificación para lanzar una ofensiva intensa por una presunta democratización de esa federación, que culmina con la formación de la Federación Democrática de Sindicatos del Sector Público (FEDESSPO).

y Joel Ayala, respectivamente con Vicente Fox y con el PRI. En este sentido, la maestra contaba con todo el apoyo del presidente de la República, mientras Joel Ayala se disciplinó ante Roberto Madrazo, posición que lo convirtió en un crítico discursivo de las políticas neoliberales.

La FEDESSP, en su reconocimiento legal, no tuvo mayor problema, como si lo han tenido otros sindicatos cuyas experiencias ya fueron señaladas. Tanto Vicente Fox, como las autoridades laborales de ese momento, dieron su visto bueno a la nueva federación de empleados públicos. El resultado momentáneo salta a la vista: la FSTSE, pese a la pérdida de afiliación brutal que vivió, continúa en el juego político y se señala a Joel Ayala como uno de los diseñadores e impulsores de la reforma a las pensiones y jubilaciones en el ISSSTE, sin que hasta ahora hayan prosperado. Mientras tanto, la FEDESSP, pese a recibir los favores de la presidencia de la República en su reconocimiento legal, ágil y sin contratiempos graves, se convirtió en un elefante blanco cuyas ofensivas discursivas en contra del neoliberalismo y a favor de la democracia son material para chistes políticos.

Es cierto que la democracia en el país fue una condición favorable para una mayor movilidad de las fuerzas sindicales, pero el espíritu impulsor de las escisiones en el SNTE y en la FSTSE obedecen a la tradicional lógica política del viejo corporativismo sindical, que no solo se niega a morir sino que encuentra espacios de convivencia con la democracia y pactos simbólicos de no agresión sustancial con las organizaciones de la UNT, del SME y del FSM como una forma de evitar confrontaciones que no les pueden beneficiar por el momento.

Otro de los bloques sindicales que mantienen peso político es el Congreso del Trabajo. En este núcleo del sindicalismo corporativo autoritario, en el que resalta la CTM como una de sus organizaciones importantes, supo adecuarse de forma pragmática al gobierno de Vicente Fox. A diferencia del SNTE, la CTM y el CT fueron organizaciones pasivas y adaptativas que se ajustaron al cambio político con el único afán de sobrevivencia política.

La CTM ha demostrado que es una organización cuya existencia va más allá de los líderes que la representan. Sin despegarse de sus ligas con el PRI, se adaptó al gobierno del cambio. Por un lado, continuó con sus prácticas discursivas corporativas para presionar a la dirigencia del PRI con base de amenazas de abandonar a ese partido si no les concedían incrementos en las cuotas de cargos de elección popular. Por otro lado, sólo con discursos amenazaba irse a la huelga general si no se incrementaban los salarios a los trabajadores, y criticaba las políticas neoliberales, pero sin romper la institucionalidad con el gobierno en turno. Más bien, se convirtió en un cómplice de Vicente Fox en un pacto de no agresión, pues en última instan-



cia para el gobierno federal y su estrategia económica, la CTM es funcional y necesaria. Inclusive se puede plantear que Vicente Fox se adaptó a la CTM, y no a la inversa, puesto que esta organización impuso condiciones y recursos de poder al presidente, y éste fue incapaz de cumplir con sus promesas de un nuevo sindicalismo y de enfrentar la corrupción de los líderes petroleros.

Caso contrario es el del Congreso del Trabajo, que vivió escaramuzas por el poder. Está conformado por un bloque sindical que tiene poco interés por la democracia. En la práctica, el poco interés que tiene por revocar al modelo de desarrollo neoliberal, que por el contrario es un baluarte de apoyo de ese modelo a cambio de mantener su posicionamiento político, que más le sirven a los líderes que a los trabajadores; que poco caso le hacen a los desprendimientos de organizaciones de ese bloque, como si la experiencia y la memoria para ellos no contaran. Es una organización vertical a la que poco interesa su democratización. En general, leal al PRI sin dejar de ofrecer halagos y apoyos al presidente de la República en turno.<sup>13</sup>

La mano invisible del gobierno actuó sin mayor asomo de principios y compromisos en la construcción de un Estado de Derecho laboral, en la reelección de la presidencia del Congreso de Trabajo del nefasto líder de los ferrocarrileros, Víctor Flores. Este último y el grupo de reeleccionistas, (en el que se incluye a la CTM) violaron el artículo 27 de sus estatutos, que prohíbe una segunda reelección.<sup>14</sup> Las consecuencias de la fractura sindical ya se expresaron desde su aparición con la persecución de la oposición, en este caso, al dirigente del sindicato de los mineros.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Pese a su postura discursiva crítica, el Congreso del Trabajo no ha estado exento de la buena bendición de la Secretaría del Trabajo. De ninguna manera se puede pensar que la política laboral del actual gobierno navegue entre la ambigüedad democrática y corporativa, al contrario, está bien definida al no agredir y transformar al corporativismo autoritario.

<sup>14</sup> El 16 de febrero, el Congreso del Trabajo amaneció con dos presuntos secretarios electos: Isaías González Cuevas, de la CROC, y el reelegido Víctor Flores, que respectivamente se adjudicaron la dirigencia. Sin embargo, con la movilización de golpeadores y el apoyo de las autoridades laborales, se impuso a Víctor Flores para dirigir al Congreso de Trabajo, pese a que González contaba con el apoyo de los sindicatos más grandes.

<sup>15</sup> En un apartado anterior se expuso que el sindicato de mineros ya tenía conflictos serios con las autoridades laborales de la presidencia de Ernesto Zedillo, que en alianza con los empresarios mineros buscaban socavar el poder del grupo histórico hegemónico liderado por Napoleón Gómez Urrutia. Con la confrontación interna en el Congreso del Trabajo se presentaba la oportunidad al gobierno actual de beneficiar a un grupo sindical, CTM-Ferrocarrileros, que a un grupo que representaba dificultades de control político.

Al igual que en el caso anterior, las fracturas actuales del Congreso de Trabajo poco huelen a un afán de democracia interna, más bien obedecen a posicionamientos políticos para influir en la elección presidencial, o como en el caso de los mineros, de salvaguardar cierta cobertura política en espera de mejores tiempos de actuación.

La UNT, constituida en 1997, marcó uno de los momentos de recomposición sindical en la época neoliberal.

Ya con casi una década de existencia, ha dibujado sus líneas de acción y programa político sindical. Sin dejar de ser plenamente corporativa, también juega a los posicionamientos políticos.<sup>16</sup>

Sin dejar de ser críticos del neoliberalismo, están abiertos a las negociaciones con el gobierno federal, como en el caso de la reforma a la Ley Federal del Trabajo, denominada “Ley Abascal”; y son propositivos en cuanto a las iniciativas laborales del gobierno federal.

En este sentido, la UNT frente al bloque de la CTM-CT, expresa un sindicalismo de corte neocorporativo más consecuente con sus planteamientos laborales y políticos, con un discurso actualizado en términos de estrategias de acción a nivel productivo, y con cierta claridad con relación a fijar en el modelo de desarrollo neoliberal, el elemento a enfrentar para construir un país distinto al actual. Sin embargo, su compromiso es operativo en el marco institucional, cuando hay peligro de rebasar este límite y poner en riesgo su peso político, se repliegan y regresan al sistema normativo (Hermanson y de la Garza, 2005). Mantienen como eje de su imaginario político al Estado, aunque a diferencia de los sindicatos de clase, no aspiran a tomar ese eje por medio de un proceso revolucionario, sino que aspiran a tener influencia en las políticas estatales a partir de su participación en los procesos electorales. Por ello, y sin tener una afiliación obligatoria a algún partido político, se han organizado en un frente con otras organizaciones que confluyen en la simpatía y apoyo con López Obrador para presidente de este país.

La UNT, a lo largo de este sexenio, ha utilizado una estrategia de crítica y en ocasiones, de franca confrontación con las políticas neoliberales impulsadas por Vicente Fox. A diferencia de la CTM, que apoya al gobierno al aceptar implícitamente al Tratado de Libre Comercio, al negar su revisión, la UNT, lo ha criticado con dureza y ha exigido su revaloración. Sin embargo,

<sup>16</sup>Las organizaciones que la conforman mantienen autonomía con los partidos políticos, sin que esto signifique dar su apoyo a los candidatos a puestos de elección popular que ellos convengan, como el caso de Andrés Manuel López Obrador. Aunque en su seno hay organizaciones que tienen experiencia en la negociación de estrategias en el piso de fábrica, es en sustancia un sindicalismo político.

su posición político sindical no le ha traído revanchas significativas con el gobierno del cambio. Se ha convertido en la opción más atractiva para realizar alianzas sindicales con grupos diversos en contra del neoliberalismo, inclusive tiene acercamientos nada despreciables con organizaciones internacionales, por ejemplo con la AFL CIO y con la Coalición Pro Justicia en las Maquiladoras. El tipo de sindicalismo que promueve discursivamente la UNT, orientado al piso de fábrica, el cual no todas las organizaciones que la integran practican, sirve para sentar una diferencia sustancial con los sindicatos del agrupamiento de la CTM-CT, y que le ha traído fuerte atracción con los empresarios, pero no con el gobierno, el cual, si bien reconoce esta característica con la que simpatiza, no la valora políticamente, puesto que sus alianzas son con los sindicatos corporativos.

Este bloque de sindicatos no es ni radical ni, mucho menos, de aspiraciones revolucionarias, más bien reproduce visiones de un gobierno centralista y vertical en el que las organizaciones más grandes y poderosas intentan mantener sus liderazgos a toda costa y por medio de subterfugios que aparentan democracia, como la dirección colegiada que la representa y que tiende a eternizarse en el poder. Este centralismo político reproduce el viejo problema de los sindicatos mexicanos, la separación de los dirigentes de sus bases abismo que impide hablar con propiedad de democracia, puesto que las bases sólo convalidan lo que ya se decidió y se aprobó en las alturas de esa central. Por ello, es arriesgado presentar a la UNT como la vanguardia del sindicalismo, y aún más cuando se piensa que el comando de los telefonistas es la opción a seguir en el país, puesto que como iluminados por sus acciones productivas, son los únicos destinados a convertirse en hegemonía política (Xelhuantzi, cotidiano 128, p. 22).

Una diferencia con los dos bloques anteriores (pese a las efímeras marchas de los empleados públicos): la UNT utiliza su nada despreciable recurso de poder (que son las movilizaciones colectivas) en actos sustancialmente sindicales y en solidaridad de las causas en contra de neoliberalismo, sin perder de vista el entorno institucional, de inédita amalgama entre democracia y corporativismo. Asimismo, su apuesta a las alianzas sindicales y políticas se complementa con su mirada hacia el espacio legislativo como parte del procesamiento político de sus demandas y de su acción.

Uno de los bloques sindicales más radicalizados en contra del neoliberalismo es el constituido por el SME y el Frente Sindical Mexicano. De sus múltiples demandas de lucha, resalta su rechazo a las privatizaciones, en particular a la de la industria eléctrica, y su repudio la Ley Abascal. Este bloque de agregación sindical se articula con el Frente Nacional de Resistencia contra la Privatización de la Industria Eléctrica, abiertos a la acción

conjunta con la UNT y con grupos de izquierda que habían formado parte del CIPSM, bloque extinto de sindicatos autodenominados de izquierda con una duración efímera y acciones poco significativas (Quiroz, Cotidiano 128, p.11; Leyva Piña y Rodríguez Lagunas, Cotidiano núm. 87). Este bloque sindical es el que ha demostrado mayor claridad en cuanto su estrategia de rechazo al neoliberalismo, sin embargo, está lejos de poder ser visualizado como un sindicato de clase con una perspectiva de construcción de una sociedad alternativa al capitalismo.

### **Consideraciones finales**

1. Con el tránsito de modelos (del de bienestar al neoliberal), el corporativismo sindical ha sufrido cambios y ajustes: se transita de un corporativismo central en el ejercicio del poder y de la conformación del pacto social, hacia otra presencia más marcada por la idea del cambio, que en la coyuntura práctica la coexistencia con formas diversas (algunos dirán neocorporativas), e incluso con el sindicalismo independiente y el blanco o propatrontal, en aras de no desmarcarse de la configuración del poder en el país.
2. Presentar al corporativismo sindical como el responsable u obstáculo para la democratización del país, es una exigencia muy fuerte para un actor social que se reproduce en un conjunto de relaciones sociales en donde hay más actores políticos que tienen sus propios intereses. Lo cierto es que la democratización se percibe aún como un ideal no conformado totalmente y, en ese sentido, la capacidad de articularse, reagruparse y actuar en un entorno que ya no es el mismo, por parte de los distintos tipos de sindicalismo (y no sólo el corporativo), es lo que realmente aflora. En esa compleja situación, el de corte corporativo ha acuñado sus formas de llevarse bien con la democracia realmente existente a la que se ha dado paso. En última instancia, si la democracia se ha quedado limitada al campo electoral y no ha podido instalarse en las otras dimensiones de la vida política y económica del país, eso es expresión del límite impuesto por los diferentes actores sociales. Sin dejar de ser corporativos aprendieron a convivir con la democracia formal, la cual al no tener las instituciones apropiadas para construir una convivencia democrática en la política, poco exigió a las organizaciones sindicales para una transformación radical.
3. El cambio hacia un sindicalismo menos corporativo y de nuevo cuño, es una esperanza bien intencionada, pero nada más. Lo que se en-

cuentra hoy y se perfila para lo inmediato, es la idea del cambio en los diferentes actores sindicales, de frente a las nuevas circunstancias, en las que también se encuentra su sello participante. En este nuevo medio, se han generado situaciones sindicales novedosas que es necesario no perder de vista y que se han conformado por la iniciativas desde el Estado por un nuevo sindicalismo, por las prácticas empresariales de una flexibilización salvaje y por los propios imaginarios, prácticas y valores de los sindicatos que se mantienen y actualizan en un contexto de presiones de un capitalismo globalizado.

4. En el anterior sentido, comprendemos a las organizaciones sindicales como actores sociopolíticos activos, reflexivos en el sentido de saber lo que hacen, de poseer recursos de poder que imponen, en una relación asimétrica, al Estado y a los empresarios. Como los actores sociales no actúan en total libertad, sus proyectos, expectativas y esperanzas se modifican y por medio de la práctica se reactualizan al enfrentar constricciones a su acción. Desde este principio de la estructura social, las organizaciones sindicales se enfrentaron a restricciones de corte político y económico inéditas, cambio de terreno que influyó en su comportamiento. El modelo de desarrollo neoliberal implicó para las organizaciones sindicales un conjunto novedoso de restricciones de tipo productivo, económico, político, jurídico y social que con el tiempo han aprendido a enfrentar, unas adaptándose y otras transformándose. En apariencia, las organizaciones sindicales son las mismas, pero sus acciones y movimientos se han modificado, construyendo un mapa sindical propio para el momento actual.
5. A las organizaciones sindicales que se encuentra fuera del manto político del priísmo y se aglutinan en la UNT y el Frente Sindical Mexicano, tampoco la democracia les ha afectado significativamente. La UNT en particular mantiene su esquema desde que nació, en términos de su estructura sindical y visión política. En el caso del FSM, en el que el SME es el pistón, su postura antineoliberal es el eje del cambio sindical que le genera estrategias y acciones más allá de su propio ambiente. En la conformidad de esta tendencia, del despertar del letargo sindical, poco ha influido la democratización del país. Lo que las ha movido y continuará haciéndolo, es el neoliberalismo y su posicionamiento político-electoral.

## Bibliografía

- Bensusán, Graciela y Samuel México, Friedich Ebert Stiftung. León (1991), *Negociación y conflicto laboral*.
- Bizberg, Ilàn (1990), “La crisis del corporativismo mexicano”, en *Foro Internacional*, vol. XXX, núm. 4, México, COLMEX.
- Cantón, Mena (2004), “Otros embates al IMSS. Las reformas al régimen de jubilaciones y pensiones y sus alrededores”, en *El Cotidiano*, número 128, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, noviembre-diciembre.
- De la Garza Toledo, Enrique (1991), “Cultura y crisis del corporativismo en México”, en J. L. Barro Horcaditas y Germán P. (comps.), *Transición a la democracia y reforma del Estado en México*, México, Universidad Autónoma de Guadalajara, Porrúa y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- \_\_\_\_\_ (1993), “Reestructuración del corporativismo”, en *El cotidiano*, núm. 56, julio.
- \_\_\_\_\_ (1998), “Del corporativismo y neocorporativismo” *Semanario Política, sociedad y Cultura en México*, Coordinación de Humanidades, UNAM, 19 al 23 de octubre, <http://docencia.izt.uam.mx/egt/>
- \_\_\_\_\_ (2000), “El sindicalismo frente a la transición política”, en *Trabajo y Democracia*, Cenpros, núm. 58, nov-dic., <<http://docencia.izt.uam.mx/egt/>
- \_\_\_\_\_ (2000), “El sindicalismo mexicano frente a la transición política”, en *Trabajo y Democracia Hoy*, número 58, Cenpros, noviembre-diciembre.
- Giddens, Anthony (1995), *La constitución de la sociedad: Bases para la teoría de la estructuración*, Argentina, Amorrortu.
- Gordillo, Elba Esther (2005), *El paseo de las reformas: La batalla por México*, México, Planeta.
- Hermanson, Jeff y Enrique de la Garza Toledo (2005), “El Corporativismo y las nuevas luchas en las maquilas en México: El papel de las redes internacionales de apoyo”, en *Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina*, CLACSO, Argentina.
- Howard, J. Wiarda (2004), *Authoritarianism and corporatism in Latin America*. Estados Unidos, University Press of Florida.
- INEGI (2005), Estadísticas sobre relaciones laborales de jurisdicción local y federal, Serie boletín de estadísticas continuas, demográficas y sociales, México 2005.

- Leyva Piña, Marco Antonio (1995), *Poder y dominación en Ferrocarriles Nacionales de México: 1970-1988*, México, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa.
- \_\_\_\_\_ (2002), *Democracia y legitimidad en los sindicatos de la aviación*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, D. F., UAM, AFL-CIO y Plaza y Valdés.
- \_\_\_\_\_ (2005), “La Unión Nacional de Trabajadores. Alcances y límites de un sindicalismo ambicioso,” en L. Méndez, C. García y, Marco Antonio Leyva, *Confederaciones Obreras y sindicatos Nacionales en México*, México, UAM-Azcapotzalco-Ediciones EON.
- \_\_\_\_\_ y Javier Rodríguez Lagunas (1998), “¿Fin del letargo sindical?”, en *El Cotidiano*, número 128, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, enero-febrero.
- \_\_\_\_\_ Janette Góngora Soberanes y Javier Rodríguez Lagunas (2004), “La FSTSE, pasado y presente. Disyuntivas del sindicalismo de los trabajadores del Servicio Público”, en *El Cotidiano*, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, noviembre-diciembre.
- \_\_\_\_\_ (2004), “El paradójico Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación”, en *El cotidiano*, México, D.F. UAM-Azcapotzalco, año 20, noviembre-diciembre.
- Luna, Matilde y Ricardo Pozas A. (coords.) (1992), *Relaciones corporativistas en un periodo de transición*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México.
- Méndez, Luis (2004), “Presentación”, en *El Cotidiano*, número 128, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, noviembre-diciembre.
- Ortega, Max y Ana Alicia Solís (2005), *Estado, crisis y reorganización sindical*, 2ª ed., México, Ítaca.
- Osorio Martínez, Martín (2004), “Reforma a la ley del Seguro Social. ¿Una nueva reforma de intervención estatal en materia laboral?”, en *El Cotidiano*, número 128, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, noviembre-diciembre.
- Rendón Corona, Armando (2005), *El sindicalismo corporativo, la crisis terminal*, México, UAM-Iztapalapa.
- Schmitter C. Philippe (1996), “Democracia posliberal: ¿tiene futuro?”, en *Cuadernos del CLAEH*, número 75, Montevideo.
- Vázquez, Rodolfo (2004), “Corrupción y Estado democrático de Derecho”, en *Nexos*, México, noviembre.

Zapata, Francisco (1994), "¿Crisis en el sindicalismo en México?", en *Revista Mexicana de Sociología*, UNAM, enero-marzo, pp. 79-88.

### **Marco Antonio Leyva Piña**

Profesor de Sociología del Trabajo en el Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa. Ha escrito dos libros y diversos artículos en forma individual y colectiva sobre temas del sindicalismo, relaciones laborales, género y cultura.

### **Javier Rodríguez Lagunas**

Profesor de Sociología del trabajo en la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, en las líneas de Educación, Mercados de Trabajo y sindicalismo. Ha escrito un libro y diversos artículos sobre temas respecto al sindicalismo y las relaciones laborales.



# O SINDICALISMO BRASILEIRO NA ENCRUZILHADA: DESAFIOS E MUDANÇAS RECENTES

Ángela Maria Carneiro Araujo

## Resumo

*Este artigo tem o propósito de discutir as mudanças na prática do sindicalismo brasileiro no contexto dos anos 90 e início do século XXI, avaliando as dificuldades e impasses com os quais se defrontaram principalmente os sindicatos ligados à CUT. Além disso, busca discutir até que ponto sob o primeiro Governo Lula, que contou com o apoio de boa parte do movimento sindical, foram criadas condições mais favoráveis aos trabalhadores e ao desenvolvimento da ação sindical. Essa avaliação será realizada principalmente a partir do exame das relações entre as centrais sindicais e os governos do período considerado das negociações coletivas, das greves e das mudanças nas formas de organização sindical.*

## Résumé

*Cet article propose une analyse des changements de la pratique du syndicalisme brésilien des années 1990 au début des années 2000, notamment à partir des difficultés rencontrées par les syndicats proches ou associés à la CUT (Central Unique des Travailleurs, proche du Partie des Travailleurs). Il s'interroge également sur l'impact du premier gouvernement du Président Luís Ignacio da Silva, qui a été mené au pouvoir par une grande partie du mouvement syndical, sur l'amélioration de la condition des travailleurs et de l'action syndicale. Cet examen s'appuie sur l'analyse des relations entre les centrales syndicales et le gouvernement*

**Trabajo, Año 3, No. 4, Enero-Junio del 2007**

*pour la période étudiée, des négociations collectives, des grèves et des changements des formes d'organisation syndicale.*

### **Abstract**

*This article discusses Brazilian unionism's practices in the context of the 90's and the beginning of the 2000's. It evaluates the difficulties and impasses that the CUT (Central Labor Union, closed to the Partido dos Trabalhadores) unions have confronted. Moreover, it examines to what extent, under the first Lula Government, which got the support of a great part of the union movement, more favorable conditions have been created for workers and for the development of union action. This evaluation is done through the exam of relations between the national union confederations and government, of collective bargaining, strikes and changes in union organization.*

### **Resumen**

*Este artículo tiene el propósito de discutir los cambios en la práctica del sindicalismo brasileño en el contexto de los años noventa e inicio del 2000, evaluando las dificultades e impases con los que se enfrentaron principalmente los sindicatos ligados a la CUT (Central Única de los Trabajadores, cercana al Partido de los Trabajadores). Además, busca discutir hasta qué punto en el primer gobierno Lula, que contó con el apoyo de una buena parte del movimiento sindical, fueron creadas condiciones más favorables para los trabajadores y el desarrollo de la acción sindical. Esta evaluación se hace principalmente a partir del examen entre las centrales sindicales y los gobiernos en el periodo considerado de las negociaciones colectivas, de las huelgas y de los cambios en las formas de acción sindical.*

### **Introdução**

A formação e a estrutura das relações industriais no Brasil se constituiu historicamente com base em um modelo corporativista estatal, implantado nos anos 30 e consolidado com a promulgação da CLT em 1943.<sup>1</sup> Os direitos

<sup>1</sup> Direitos incluíam: férias, descanso semanal, jornada de trabalho de 8 horas, salário mínimo, licença saúde, aposentadoria, além de ter regulamentado o trabalho da mulher (licença

trabalhistas e a estrutura sindical assegurados nesta legislação foram estendidos aos trabalhadores rurais nos anos 60, e sofreram muito poucas modificações até a Constituição de 1988. (como o fim da estabilidade no emprego e controle estatal sobre os salários, mudança na lei de greve — com a imposição de um conjunto de regras que a tornavam sua prática inviável).

O movimento sindical, ao lado de outros movimentos sociais que surgiram a partir de meados dos anos 70, teve assim um papel fundamental na luta pela democratização do país e inscreveu na agenda política do movimento de oposição ao regime militar as demandas dos trabalhadores. (KECK, 1988; RODRÍGUEZ, 1990).

Ao longo do processo de redemocratização política, com a progressiva liberalização do controle do Estado sobre a sua atividade, o sindicalismo brasileiro passou por uma expansão e por uma diferenciação internas significativas.

Ao longo dos anos 80, o sindicalismo viu crescer seu poder de barganha e sua influência política. Aumentou consideravelmente o número de greves e de dias parados ao longo da década bem como o número efetivo de sindicalizados. As pautas de reivindicações se ampliaram e as convenções coletivas passaram a contemplar um número crescente de cláusulas sociais, ampliando benefícios e direitos, como resultado das mobilizações.

As greves e a prática da negociação coletiva foram os principais instrumentos de reconstrução do movimento sindical bem como de redefinição

---

maternidade) e dos menores. o Estado criou de cima para baixo uma estrutura sindical oficial, que criava sindicatos únicos por categorias profissionais (pré definidas pela legislação) e de base municipal, que deveriam ser reconhecidos pelo Ministério do Trabalho. O reconhecimento era necessário para que o sindicato pudesse representar os trabalhadores em disputas trabalhistas e realizar negociações coletivas com os empregadores.

O Estado deu aos sindicatos o monopólio da representação de todos os trabalhadores da sua base territorial/profissional e criou uma estrutura vertical que vinculava os sindicatos locais a Federações estaduais e Confederações nacionais do mesmo ramo econômico. Para dar sustentação financeira a esta estrutura foi criado um imposto sindical obrigatório, pago por todos os trabalhadores, sindicalizados ou não. Centrais sindicais horizontais, reunindo trabalhadores de diferentes setores econômicos eram proibidas. A mesma estrutura sindical foi replicada para os empregadores. A legislação sindical conferia certos privilégios aos sindicalistas, como a estabilidade no emprego enquanto durasse o seu mandato. Foi criada também uma Justiça do Trabalho para a solução das disputas trabalhistas individuais e coletivas. Este sistema judiciário foi organizado no estilo corporativista, com representação paritária do Estado (juizes concursados) e dos sindicatos de trabalhadores e de empregadores (os chamados juizes classistas). Ver sobre isto (1979), (1998) e (2001).

das relações de trabalho no país (NORONHA, 1994). Através delas conquistaram reconhecimento como interlocutores legítimos junto ao empresariado e ao Estado e conquistaram espaço político na sociedade.

A força do movimento sindical e sua participação com propostas e sugestões de emendas ao texto constitucional, garantiu a inscrição na Constituição de 1988 de um conjunto de novos direitos sociais. A Constituição de 1988 consolidou o fim da ditadura militar e reorganizou o Estado em bases liberais democráticas. Seu texto incluiu um conjunto de direitos trabalhistas, alguns dos quais foram ampliados (licença maternidade de 120 dias, licença paternidade de sete dias, pagamento de um adicional de férias de 1/3 do salário entre outros) e estendidos às empregadas domésticas.

A Constituição modificou também a legislação sindical, eliminando a possibilidade de intervenção estatal nos sindicatos, reconhecendo as Centrais Sindicais e conferindo maior liberdade de organização horizontal e vertical, apesar de ter mantido o sindicato único por categoria, tendo como base territorial mínima o município e o imposto sindical (por pressão de parte significativa dos sindicatos de trabalhadores e de empregadores). Mas foi reconhecido o direito de sindicalização dos funcionários públicos e a escolha de delegados sindicais nas empresas.<sup>2</sup>

Na década de noventa, um conjunto de fatores contribuíram para modificar a dinâmica de revitalização e fortalecimento do movimento sindical brasileiro. Iniciou-se, então, o movimento de transição de uma economia nacional orientada por políticas protecionistas e em crise há uma década, para uma economia de mercado, orientada por políticas neoliberais e em busca de inserção internacional.

A adoção de políticas neoliberais pelos governos que se sucederam nos anos 90, principalmente as iniciativas de desregulamentação do mercado de trabalho mudaram os marcos regulatórios relativos ao trabalho. Essas mudanças juntamente com a intensificação da reestruturação das empresas, incentivada igualmente pela visão neoliberal de eficiência e modernização da economia, tiveram como conseqüências sociais a precarização, o crescimento do desemprego e da informalidade que, por sua vez, ampliaram a fragmentação dos coletivos de trabalhadores e tiveram forte impacto sobre as relações de trabalho e sobre o sindicalismo.

Este artigo tem o propósito de discutir as mudanças na prática sindical no contexto dos anos 90 e início dos anos 2000, avaliando as dificuldades e

<sup>2</sup> Contudo, como esta cláusula não foi regulamentada por lei ordinária, ela não tem sido aplicada, pois em geral as empresas se recusam a aceitar a presença de delegados sindicais.

impasses com os quais se defrontaram principalmente os sindicatos ligados à CUT, bem como discutir até que ponto, sob Governo Lula, que contou com o apoio de boa parte dos movimento sindical, foram forjadas condições mais favoráveis aos trabalhadores e ao desenvolvimento da ação sindical.

Essa avaliação será realizada a partir do exame das relações entre as centrais sindicais e o governo das negociações coletivas e das mudanças nas formas de organização sindical.

### **Reestruturação produtiva, mudanças no marco regulatório e enfraquecimento dos sindicatos nos anos 90**

O enxugamento das grandes empresas e bancos e a utilização da terceirização em larga escala foram características fundamentais da reestruturação nos anos 90. Conjuntamente esses dois processos levaram a demissões em massa e à proliferação de pequenos estabelecimentos.

O enxugamento se deu a partir da introdução de novas tecnologias e de mudanças nas estratégias gerenciais voltadas para a reorganização do processo de trabalho, com vistas à melhoria na qualidade e à redução de desperdícios e tempos mortos à redução de custos, em outras palavras, ao aumento da eficiência e da produtividade com redução de custos.

A conseqüência foi uma enorme redução do emprego em números absolutos e relativos que levou a um crescimento constante do desemprego que chegou a cerca de 12% no país e a mais de 20% em algumas das grandes regiões metropolitanas do país no final da década.

O movimento sindical sofreu duplamente: com uma redução do número de trabalhadores sindicalizados e com a dificuldade de mobilizar aos trabalhadores diante da insegurança generalizada e do medo da perda do emprego.

O recurso à terceirização foi utilizado com o intuito primordial de reduzir custos, num contexto de acirramento da competitividade. Ela envolveu atividades meio e inclusive atividades produtivas na indústria e se generalizou em todos os setores da economia, inclusive o setor público. A intensificação da subcontratação de serviços e atividades produtivas gerou uma redistribuição do emprego para micro e pequenos estabelecimentos e levou à formação de novas categorias de trabalhadores.

Esse processo contribuiu para o enfraquecimento do movimento sindical, seja porque muitos trabalhadores demitidos passaram a trabalhar para empresas subcontratadas, exercendo, freqüentemente, as mesmas funções de antes, mas deixando de pertencer à categoria e ao sindicato ao qual se

filiavam anteriormente, seja porque parte não desprezível das atividades subcontratadas se desenvolve na informalidade e os trabalhadores nelas envolvidos não tem acesso à representação sindical, seja ainda porque o surgimento de novos tipos de negócios e de novas ocupações nas atividades terceirizadas levou à formação de um grande número de novos sindicatos, em geral com um pequeno número de associados, contribuindo para aprofundar a fragmentação já existente no sindicalismo brasileiro.

Além disso, o processo de reestruturação teve como consequência uma mudança significativa no perfil da mão de obra que permaneceu empregada e a ampliação da heterogeneidade interna entre os trabalhadores. A introdução das mudanças tecnológicas e organizacionais afetou a estrutura do emprego modificando o conteúdo do trabalho e redefinindo as qualificações dos trabalhadores. Observou-se um processo de feminização crescente e o predomínio de uma mão-de-obra mais escolarizada e com maior estabilidade.

Esta mudança na composição dos trabalhadores sobreviventes afetou também os sindicatos, principalmente porque a maior escolarização correspondeu à entrada de um contingente de jovens nas grandes empresas que tendem a incorporar com mais facilidade o discurso gerencial de envolvimento e compromisso com a empresa e a resistir à participação sindical.

Desse modo, é possível supor que em grande medida a queda nas taxas de sindicalização, principalmente nos principais sindicatos da indústria e do setor bancário, deveu-se ao enxugamento das grandes empresas, nas quais os sindicatos tem tradicionalmente maior penetração e um maior número de sindicalizados, mas também ao deslocamento do emprego para as empresas de menor porte e para o setor informal, nos quais os sindicalistas encontram maior dificuldade em organizar e representar os trabalhadores.

No plano político, o sindicalismo brasileiro enfrentou nos anos 90 um contexto de avanço do neoliberalismo e de pressões e tentativas de redução e flexibilização dos direitos trabalhistas.

Teve impacto importante a derrota do PT e a eleição de um governo (Collor), que adotando uma orientação neoliberal, iniciou a abertura do mercado brasileiro à competição internacional, a privatização de empresas estatais, o enxugamento do aparelho estatal e uma política de estabilização econômica voltada para o pagamento da dívida externa e para o combate à inflação.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> O fracasso desse governo, com o *impeachment* do presidente, fez com que o presidente que o sucedeu não desse continuidade às medidas de corte neoliberal.

O governo do Fernando Henrique Cardoso, iniciado em 1995, manteve a mesma orientação na condução da política de estabilização econômica, de acordo com os preceitos estabelecidos pelo FMI e pela OMC. A orientação neoliberal se consubstanciou também na política de privatizações, na desregulamentação do mercado financeiro, no enxugamento do Estado e na redução significativa do investimento estatal em políticas sociais.

Foi durante este governo que se aprofundou a internacionalização da economia brasileira, através de fusões e aquisições de empresas nacionais por corporações multinacionais e pelas políticas de incentivo à exportação, através da modernização das empresas de modo a torná-las competitivas no mercado internacional e de desregulamentação do mercado de trabalho. Esta desregulamentação priorizou mudanças nas leis de proteção do trabalho e não chegou a incluir a reforma da estrutura sindical, apesar do Governo ter ensaiado um projeto de mudança na legislação sindical (Oliveira, 2002). A prioridade dada à flexibilização da legislação trabalhista atendia aos interesses do patronato de redução dos custos do trabalho e era apresentada como uma forma de incentivo à criação de empregos e parte da solução da crise econômica (2003: 327).

No entanto, a resistência do movimento sindical, principalmente dos sindicatos ligados à CUT, e dos partidos de oposição, impediu o Governo FHC de aprovar uma emenda constitucional flexibilizando e reduzindo direitos trabalhistas e alterando a organização sindical.<sup>4</sup> Por esta razão as mudanças na legislação trabalhista foram realizadas aos poucos.

Nos três primeiros anos do Governo FHC, foram alteradas normas de fiscalização das empresas, impedindo punição para as que descumprissem acordos coletivos e normas salariais. Foram decretadas a desindexação salarial e desvinculação do reajuste do salário mínimo dos índices de inflação (respectivamente MP 1079/95 e 1906/97).

Em 1998, frente ao crescimento do desemprego (que atingiu 18,2% na região metropolitana de São Paulo), ao descontentamento da burguesia industrial com a política econômica e suas pressões pela flexibilização dos direitos trabalhistas, bem como frente à necessidade de atender exigências estabelecidas pelo FMI na negociação de um novo empréstimo (Galvão, 2003), o Governo adotou um conjunto de medidas voltadas para a flexibilização dos contratos.

<sup>4</sup> A modificação do artigo 7º deveria se dar mediante a inclusão de uma ressalva estabelecendo que os direitos nele assegurados poderiam ser alterados (ou reduzidos) através da negociação coletiva. A dificuldade de aprovação da emenda no Congresso se deveu ao fato de ser necessário a sua aprovação de 3/5 de deputados e senadores. Ver Oliveira (2002) e Galvão (2003).

A instituição do contrato flexível (Lei 9.601/98) deu-se pela ampliação do uso do contrato por tempo determinado, que foi estendido a todo e qualquer setor de atividade e sua duração ampliada para no mínimo 6 meses e no máximo 24 meses.<sup>5</sup> Foi também estabelecida a flexibilização da jornada de trabalho (lei 9601), através da implantação da *anualização* das horas de trabalho ou do chamado “banco de horas”. Além disso, foram permitidas a contratação em tempo parcial (e inclusive a substituição do contrato em tempo integral pelo de tempo parcial, com a correspondente redução de salário, encargos e benefícios (MP 1709-4/98 e 1726/98) e a suspensão do contrato de trabalho, por um tempo determinado desde que a empresa pagasse uma bolsa para o trabalhador suspenso se manter nos programas de requalificação financiados pelo governo com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

Com exceção do contrato em tempo parcial, essa legislação vinculou o estabelecimento dos novos contratos e do “banco de horas” a acordos firmados através da negociação coletiva entre empresas e sindicatos, segundo o governo com o objetivo de fortalecer os sindicatos. No entanto, como observa um analista do Dieese:

Longe de um reforço de representação sindical nas negociações coletivas, o objetivo das medidas parece ser antes o de colocar os sindicatos na incômoda posição de avaliar retrocessos nos patamares de direitos trabalhistas, sob o risco de serem responsabilizados pela queda da competitividade da economia e pelo aumento do desemprego, caso se recusem a fazê-lo.<sup>6</sup>

Foram também realizadas mudanças no funcionamento da Justiça do Trabalho, com a eliminação do juiz classista e com a criação do rito sumário para solução dos conflitos individuais e das comissões de conciliação prévia.

Em dezembro de 2001, o governo conseguiu aprovar na Câmara dos Deputados, um projeto que modificava a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) estabelecendo que as negociações coletivas podiam prevalecer sobre a legislação. Desde que não contrariassem a Constituição e as legislações previdenciária e tributária. De acordo com as mudanças propostas poderiam ser negociados: *a)* a redução de salários *b)* a redução das férias e a sua

<sup>5</sup> Foram reduzidos alguns benefícios para o trabalhador admitido neste tipo de contrato, como a alíquota do FGTS que passou de 8% para 2%.

<sup>6</sup> “Sindicatos enfrentam a precarização das relações de trabalho”, Boletim do Dieese nº 209, outubro de 1998, *apud* Galvão (2003:236).



forma de pagamento; *c*) a remuneração das horas extras; *d*) o descanso semanal; *e*) o montante do adicional para trabalho noturno.

Governo e empresários afirmavam que a flexibilização da CLT teria efeito positivo sobre a criação de empregos e a redução do setor informal ao aumentar a legalização do trabalho. Atualmente (março de 2004) 56% da População Economicamente Ativa (PEA) —42 milhões de trabalhadores trabalham na informalidade.

As centrais sindicais se dividiram sobre a flexibilização da legislação trabalhista. A Força Sindical, que desde seu surgimento adotou posições antiestatistas e de centro-direita, defendendo as privatizações e as virtudes do mercado, foi o baluarte no movimento sindical da defesa da desregulamentação das relações de trabalho, tomando a iniciativa de propor e apoiar o patronato na implementação de práticas de flexibilização dos direitos trabalhistas.<sup>7</sup> Nesse sentido, é possível afirmar (concordando com Trópia, 2002) que esta central aderiu às idéias neoliberais —apesar de tê-lo feito “de forma seletiva e não ortodoxa”— e, juntamente com a Social Democracia Sindical (SDS), deu suporte ao projeto de reforma trabalhista do governo avaliando que os contratos flexíveis diminuiriam a informalidade e, no médio prazo, estimulariam novas contratações.

CUT e CGT, embora por razões distintas, se opuseram às medidas flexibilizadoras, principalmente aos contratos atípicos, argumentando que a mudança da CLT acarretaria perda ou redução de direitos.<sup>8</sup> A oposição da CGT, que não tem tradição de militância e de mobilização dos trabalhadores, se deu mais pelo seu caráter legalista do que por uma posição contrária ao Governo. A CUT, apesar de parte de suas lideranças ter aceitado negociar a flexibilização da jornada e de outros direitos em troca de estabilidade temporária no emprego, entendia que os direitos inscritos na CLT eram fruto de uma conquista dos trabalhadores e deveriam ser preservados. Assim, combateu as políticas neoliberais adotadas pelo Governo e resistiu de for-

<sup>7</sup> A FS, através de seu principal sindicato, o dos Metalúrgicos de São Paulo, teve a iniciativa de assinar acordos com o patronato estabelecendo jornadas flexíveis e contratos especiais por tempo determinado, em 1996, mas que foram contestados pela sua inconstitucionalidade. Além disso, propôs ao Ministro do Trabalho, em 1997, a redução da jornada para 30 horas, com redução de 10% nos salários, e após a aprovação da PL 5843/2001 tentou implantar a flexibilização “à força”, negociando redução de direitos diretamente com o patronato para pressionar a aprovação do projeto pelo Senado (Trópia, 2002 e Galvão, 2003).

<sup>8</sup> Pesquisa de opinião pública realizada em São Paulo, mostrou que 63% dos trabalhadores informais e 64% dos que trabalham por conta própria apoiavam as mudanças na CLT. Os trabalhadores sindicalizados (54%) e assalariados contratados legalmente (49%) estavam entre os que mais se opunham à flexibilização da lei (*Folha de São Paulo*, 02/12/2001).

ma militante<sup>9</sup> contra qualquer medida vista como redutora de direitos e que poderia levar à precarização das condições de trabalho.

O projeto deveria ainda ser votado no Senado entre março e abril de 2002, mas a resistência da CUT e de partidos de oposição às medidas nele contidas e as dificuldades de aprovar um projeto impopular em ano eleitoral, fez com que ele perdesse o caráter de urgência e fosse retirado da pauta de votação do Senado no começo do governo Lula.

### **Negociações coletivas e greves**

O conjunto de transformações acima descritas e as grandes mudanças nas condições do mercado de trabalho que elas provocaram, alteraram a correlação de forças de modo desfavorável aos trabalhadores.

Neste contexto, os sindicatos foram sendo debilitados pela perda crescente de membros e pela dificuldade de mobilização de suas bases. Esta dificuldade se expressou na redução da duração e na queda do número de greves ao longo da década, principalmente das greves por categoria e na perda do poder de barganha, que levou os sindicatos a assumir uma posição defensiva no plano das negociações coletivas.

Dados disponíveis mostram que o número de greves que atingiu cerca de 4000 movimentos em 1989 decresceu exponencialmente até 1992, quando foram realizadas cerca de 800 paralisações. Entre 1992 e 1996 ocorreu uma ligeira elevação no número de paralisações, atingindo cerca de 1100 movimentos neste último ano, elevação marcada pela ocorrência da maioria deles no âmbito das empresas. De 1996 até o final da década, no entanto, houve uma redução paulatina do número de movimentos paredistas que foram, em 1999, em torno de 500, índice semelhante ao de 1984.<sup>10</sup>

Além da redução do âmbito das ações grevistas que passaram a se concentrar nas empresas, as motivações dos grevistas também sofreram

<sup>9</sup> A CUT entrou, em 2001, com pedido de inconstitucionalidade no STF para os contratos por tempo determinado e organizou um dia de greve nacional em oposição à aprovação do projeto de reforma trabalhista em março de 2002.

<sup>10</sup> Informações baseadas na pesquisa NEPP/Unicamp, “Acompanhamento das greves no Brasil”, citada por Costa (2005). Ainda de acordo com estes dados, o número de grevistas depois de atingir um pico de cerca de 20 milhões em 1990, decresceu continuamente, atingindo seu ponto mais baixo em 1997. A ligeira elevação ocorrida nos anos posteriores, no entanto, manteve o número grevistas entre 800 mil e um milhão, ainda bem inferior aos cerca de cinco milhões que realizaram paralisações em 1992. Ver Gráficos 2 e 3 in Costa, 2005: 8 e 9.

alterações, assumindo um caráter de defesa de direitos desrespeitados. As paralisações desencadeadas pelo descumprimento de direitos tiveram crescimento brutal, enquanto as decorrentes de reivindicações por reajuste ou aumento da remuneração apresentaram uma redução significativa. Foi possível observar a presença, de forma crescente, de temas como a manutenção do emprego, a jornada de trabalho e a reivindicação de auxílios e/ou adicionais como motivos das greves. Outra característica desse período foi a redução do número de paralisações ocorridas no setor industrial e o seu progressivo aumento no setor de serviços e no funcionalismo público.<sup>11</sup>

Essas dificuldades foram ampliadas com o surgimento de novas centrais sindicais que levou a uma maior fragmentação política, ao acirramento da competição e das disputas ideológicas no movimento sindical.<sup>12</sup> A Força Sindical, fundada em 1991, com uma proposta política próxima do sindicalismo de negócios norte americano, tornou-se ao longo da década a segunda central sindical do país, constituindo-se como a principal adversária da CUT, devido à sua postura de apoio a medidas de corte neoliberal proposta pelo Governo Fernando Henrique Cardoso. Além disso, a mudança de estratégia da CUT, que passou a adotar, por decisão de sua ala majoritária, uma orientação mais moderada, negociadora e propositiva, acirrou as divergências político-ideológicas internas, dificultando cada vez mais o estabelecimento de estratégias de ação comuns, inclusive nas negociações coletivas, entre os sindicatos e os filiados pertencentes a distintas tendências.

Assim, em decorrência dessas injunções, principalmente a partir de meados dos anos 90, os resultados das negociações coletivas foram sendo gradativamente piores para os trabalhadores. Em primeiro lugar, ocorreu uma descentralização das negociações que passaram a ser realizadas principalmente no nível das empresas. Isto se deveu, em grande medida, ao fato das mudanças nas relações de trabalho por iniciativa do governo federal terem introduzido temas cuja negociação restringia-se ao âmbito das empresas, como a participação nos lucros e/ou resultados e a flexibilização

<sup>11</sup> De acordo com informações do Dieese, até 1998 a maioria das greves ainda ocorreu no setor industrial, apesar da participação crescente dos trabalhadores do setor de serviços e do funcionalismo público, que realizou os movimentos de mais longa duração. Em 1999 e 2000, as paralisações no setor de serviços superaram as dos trabalhadores industriais. Ver sobre as greves os Boletins do Dieese, de 1990 a 2000.

<sup>12</sup> Ao longo dos anos 90 surgiram quatro novas centrais sindicais: a Força Sindical (FS), a Confederação Geral dos Trabalhadores do Brasil (CGTB, resultado de uma divisão da Confederação Geral dos Trabalhadores), a Social Democracia Sindical (SDS) e a Central Autônoma dos Trabalhadores (CAT).

da jornada de trabalho. Frente a essas medidas, implementadas em um ambiente caracterizado por altas taxas de desemprego, o movimento sindical viu-se obrigado a alterar as estratégias para a defesa de seus interesses.

No que diz respeito aos salários, a extinção dos reajustes automáticos e a introdução da negociação sobre participação dos trabalhadores nos lucros ou resultados das empresas (PLR) teve conseqüências importantes nas negociações. Primeiro porque levou à redução ou a não concessão de reajustes salariais (e quando eram concedidos os reajustes ficavam, na maioria dos casos, abaixo dos índices de inflação), ao mesmo tempo em que se disseminou a negociação de percentuais de remuneração condicionados aos lucros e/ou resultados, que freqüentemente eram associados a metas de desempenho dos trabalhadores. Isso provocou o rebaixamento do salário fixo e o crescimento da parcela variável da remuneração. Além disso, afetou a dinâmica das negociações coletivas dado que a PLR intensificou o processo de descentralização das negociações para o âmbito das empresas.

Quanto à questão do emprego, embora aumentassem as demandas relativas à garantia de emprego e a maioria das categorias profissionais incluísse em seus acordos cláusulas referentes às demissões, essas eram de cunho defensivo, assegurando apenas garantias adicionais aos trabalhadores demitidos. São pouquíssimos os registros de garantia de preservação do nível de emprego ou de estabilidade temporária aos trabalhadores.

Quanto ao vínculo empregatício, ainda que restrito a acordos realizados por um pequeno número de categorias houve aumento de garantias visando restringir a subcontratação por empresas terceiras ou assegurar aos trabalhadores subcontratados a extensão dos direitos conquistados pela categoria.

A partir de meados da década, foi introduzida, por iniciativa empresarial, a negociação da flexibilização da jornada de trabalho, de forma a adequá-la ao fluxo da produção. Algumas convenções coletivas passaram a incluir cláusulas referentes à flexibilização da jornada, sinalizando a possibilidade de sua negociação nas empresas da base ou estipulando regras para a sua implantação. Desde então, se disseminou a negociação dos chamados “bancos de horas” (ou a anualização da jornada) que igualmente fortaleceu a tendência já marcante de descentralização das negociações para o âmbito das empresas.

Apesar dos novos problemas gerados pelas mudanças no processo produtivo, as negociações coletivas não conseguiram tratar e resolver questões referentes à regulamentação de procedimentos envolvidos no processo de trabalho, como ritmo e intensidade. A grande maioria das garantias relacionadas às condições de trabalho presente nos acordos foi

negociada desde meados da década de 80, ou seja, os sindicatos desenvolveram um grande esforço para assegurar a manutenção de cláusulas conquistadas na década anterior e em muitos poucos casos ocorreram avanços na negociação das condições de trabalho.

Em poucas categorias foram negociadas cláusulas relativas à prevenção e acompanhamento de vítimas de acidentes de trabalho, bem como dos casos das Lesões por Esforços Repetitivos –LER–, hoje chamadas de Doenças Osteomoleculares Relacionadas ao Trabalho (DORT). Em um pequeno número de acordos foram introduzidas medidas de prevenção às DORT e até a estabilidade no emprego para os trabalhadores acometidos por esta doença.

É importante chamar atenção para campanhas desenvolvidas por algumas categorias (bancários, por exemplo) em torno de questões como o assédio sexual e a igualdade de oportunidades e de remuneração com o objetivo de ampliar a igualdade de condições entre homens e mulheres no trabalho e combater a discriminação racial nas políticas de recrutamento, que levaram a introdução, nos anos 2000, de novas cláusulas nos acordos coletivos relativos a esses temas.

### **A fragmentação sindical**

As dificuldades enfrentadas nas negociações coletivas se, de um lado, estavam relacionadas com a intransigência patronal e com o contexto desfavorável à mobilização dos trabalhadores, de outro, eram reforçadas pela descentralização da barganha para um âmbito das empresas e também pela extrema fragmentação da organização sindical, que se aprofundou nos anos 90 colocando empecilhos à uma ação conjunta e coordenada mesmo no âmbito de uma mesma categoria.

A fragmentação é uma característica do sindicalismo brasileiro, desde a implantação da estrutura sindical corporativista que a facilitava ao definir o sindicato único por categoria e base municipal e conceder recursos independentes do número de sindicalizados através do imposto sindical. Mudanças introduzidas pela Constituição de 1988, por pressão inclusive do movimento sindical, asseguraram liberdade de organização sindical, aboliram a intervenção e o controle do Estado, garantindo também o direito de organização sindical aos funcionários públicos, sem ter, contudo, abolido o monopólio da representação aos sindicatos de base e o imposto sindical. Estas mudanças abriram espaço para um crescimento exponencial do número de sindicatos, após a promulgação da Constituição, levando, em consequência, ao aprofundamento da fragmentação sindical.

De fato, os novos dispositivos constitucionais tornaram nulas as normas de enquadramento sindical e a exigência de autorização prévia para a criação de entidades sindicais. Na ausência de uma regulamentação em lei desses dispositivos, o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) continuou realizando o registro das novas entidades, tendo que observar o princípio da unicidade sem contradizer o direito à livre associação. Isto tem motivado grandes controvérsias e batalhas judiciais devido a decisões tomadas com entendimentos contraditórios.

Esta situação permitiu uma pulverização sindical, com o registro de novos sindicatos, o desmembramento de categorias e o surgimento de inúmeros sindicatos pequenos, com número muito reduzido de sócios, que podem ser considerados sindicatos de “carimbo”. (Ver Tabela 1).<sup>13</sup>

De acordo com Documento do Fórum Nacional do Trabalho (2005):<sup>14</sup> “Em 1988 havia no Brasil 9120 sindicatos, sendo 3140 de empregadores e 5980 de trabalhadores, que contemplam empregados, agentes autônomos, trabalhadores autônomos, trabalhadores avulsos e profissionais liberais. Em 2001, segundo a última pesquisa sindical do IBGE [...] havia 15.961 sindicatos, sendo 11.416 de trabalhadores e 4545 de empregadores. Entre 1991 [...] e 2001, houve um acréscimo de 49% no número de sindicatos”.

Contudo, o número de associados cresceu apenas 22%, o que indica a tendência de redução do tamanho médio dos sindicatos, já que o índice de sindicalização manteve-se no mesmo patamar dos anos 90, ou seja, em torno de 26%.

Entre 2002 e 2004 o MTE emitiu 1013 novos registros sindicais e até dezembro de 2004 existiam em tramitação 4547 novos pedidos de registro. Nesse período foi criado em média 1 sindicato por dia. A Secretaria de Relações do Trabalho do MTE realizou um levantamento entre junho e julho de 2005, no qual identificou a existência de 23.726 entidades sindicais com registro no Ministério (23.077 sindicatos, 620 federações, e 29 confederações). Existem outros 5.529 pedidos de novos registros em tramitação.

Impressiona o fato de que existem cerca de 1950 categorias profissionais e 1070 categorias econômicas que se organizaram em sindicatos após 1990. “Esse dado mostra que o processo de criação de um sindicato hoje no país acaba tendo como único limite a criatividade dos interessados para a denominação das categorias, muitas vezes sem nenhum compromisso com a real segmentação da atividade econômica e profissional”.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Agradeço a Vitor Filgueiras, aluno do Mestrado em C. Política da Unicamp, a elaboração das tabelas.

<sup>14</sup> Ministério do Trabalho e Emprego, Fórum Nacional do Trabalho, “Diagnóstico das relações de trabalho no Brasil”, 2005.

<sup>15</sup> *Idem*.

A dificuldade de articulação sindical, de modo a fortalecer o poder de barganha dos trabalhadores na negociação com o patronato, fica também patente quando se registra que menos da metade destes sindicatos estão filiados a alguma central sindical.

## O movimento sindical e o Governo Lula

A candidatura Lula para a presidência da república surge em um contexto de crescimento e fortalecimento do PT, a partir da ampliação de suas bancadas nos legislativos estaduais e federal e, principalmente, de sua participação em gestões municipais e estaduais, nas quais foram implementadas experiências inovadoras como, por exemplo, o Orçamento participativo. Este crescimento da participação do partido nas administrações públicas refletia uma mudança de orientação, verificada ao longo dos anos 90, quanto à política de alianças e ao conteúdo programático de suas plataformas de governos, que tenderam à moderação. (Oliveira, 2004).

A plataforma política do candidato Lula propunha um governo de coalisão nacional e, para isto, construiu alianças com um espectro partidário que ia muito além dos partidos considerados, até então, como situados no campo democrático e popular.<sup>16</sup> A proposta de coalisão nacional tinha como elemento central a idéia de pacto social, entendido como estratégia para construir a colaboração entre o governo e os setores organizados da sociedade civil, com o objetivo de realizar as reformas necessárias e resgatar a enorme dívida social do país. Em outros termos, a concertação social visaria “a mudança do *status quo*, não a sua preservação”.<sup>17</sup>

O movimento sindical recebeu o governo do ex-operário Lula com grandes expectativas. A CUT e outras centrais sindicais (Força Sindical, CGT, SDS) apoiaram o candidato Lula (a CUT desde o 1º turno, as outras no 2º turno), mas apenas a CUT apoiou o Governo ao longo do seu primeiro man-

<sup>16</sup> A construção uma ampla aliança política pode ser exemplificada na inclusão do empresário José de Alencar do Partido Liberal (PL), como candidato a vice presidente.

<sup>17</sup> Tarso Genro, “Reformas e Projeto Nacional”, 09/02/2003 (artigo publicado no site [www.TarsoGenro.com.br](http://www.TarsoGenro.com.br)). Na mesma direção, em seu discurso de posse como Ministro da Casa Civil, José Dirceu afirmou: “Nós, de um partido de esquerda, socialista, estendemos a mão ao empresariado brasileiro. Estamos propondo um pacto, mas é preciso que se deixe claro que esse pacto tem duas direções: é preciso defender o interesse nacional, a produção e o desenvolvimento do país. Mas a contrapartida é a distribuição de renda, a justiça social, a eliminação da pobreza e da miséria”. *Revista Época*, edição 242, 03/01/2003.

**Quadro 1. Sindicatos de trabalhadores, por classes de associados, segundo filiação à central sindical Brasil – 2001**

Filiação à central sindical de condição de registro junto ao Ministério do Trabalho e Emprego	Total	Até 50	Sindicatos de trabalhadores Por número de associados								Mais de 50 000	Sem declaração (1)
			De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1 000	De 1 001 a 5 000	De 5 001 a 10 000	De 10 001 a 50 000				
			De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1 000	De 1 001 a 5 000	De 5 001 a 10 000	De 10 001 a 50 000				
Total	11354	557	820	3 557	1 971	3 602	592	240	12	3		
Não-filiados	7 050	467	643	2 420	1 195	1 941	285	95	1	3		
Filiados	4304	90	177	1 137	776	1 661	307	145	11	-		
CAT (2)	86	4	8	31	16	23	3	1	-	-		
Com registro (3)	59	2	4	22	11	17	2	1	-	-		
Sem registro (4)	27	2	4	9	5	6	1	-	-	-		
CGT (5)	238	13	16	79	42	74	6	8	-	-		
Com registro (3)	173	9	11	55	31	54	6	7	-	-		
Sem registro (4)	65	4	5	24	11	20	-	1	-	-		
CUT (6)	2 834	45	86	638	486	1 226	245	102	6	-		
Com registro (3)	1 880	20	45	385	303	863	180	80	4	-		
Sem registro (4)	954	25	41	253	183	363	65	22	2	-		
FS (7)	839	20	52	276	175	257	35	20	4	-		
Com registro (3)	681	15	31	220	143	222	31	17	2	-		
Sem registro (4)	158	5	21	56	32	35	4	3	2	-		
SDS (8)	289	8	15	104	56	76	16	13	1	-		
Com registro (3)	228	6	13	77	43	68	12	8	1	-		
Sem registro (4)	61	2	2	27	13	8	4	5	-	-		
CGTB (6)	18	-	-	9	1	5	2	1	-	-		
Com registro (3)	16	-	-	8	-	5	2	1	-	-		
Sem registro (4)	2	-	-	1	1	-	-	-	-	-		

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de População e Indicadores Sociais, Pesquisa Sindical 2001.



**Quadro 2. Sindicatos, urbanos e rurais, por período de fundação, segundo o tipo de sindicato.  
Brasil 1930-2001.**

Tipo de sindicato	Sindicatos											Sem declaração (1)
	Total	Período de fundação										
		Até 1930	1931 a 1940	1941 a 1950	1951 a 1960	1961 a 1970	1971 a 1980	1981 a 1990	1991 a 2000	2001		
<b>Brasil</b>	<b>15 961</b>	<b>97</b>	<b>547</b>	<b>814</b>	<b>811</b>	<b>2.533</b>	<b>2.260</b>	<b>4.376</b>	<b>4.212</b>	<b>195</b>	<b>116</b>	
<b>Urbanos</b>	10 263	91	537	785	697	628	774	3 366	3 155	144	86	
Empregadores	2 758	5	145	374	189	165	245	759	802	34	40	
Empregados	6 070	49	314	324	417	340	312	2 233	1 949	97	35	
Trabalhadores autônomos	585	4	15	22	35	61	70	132	230	11	5	
Agentes autônomos	62	2	4	7	3	7	3	13	23	-	-	
Profissionais liberais	483	6	26	42	22	19	108	165	88	1	6	
Trabalhadores avulsos	305	25	33	16	31	36	36	64	63	1	-	
<b>Rurais</b>	<b>5 698</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>29</b>	<b>114</b>	<b>1905</b>	<b>1486</b>	<b>1010</b>	<b>1057</b>	<b>51</b>	<b>30</b>	
Empregadores	1 787	6	9	28	106	845	279	235	250	11	18	
Trabalhadores	3 911	-	1	1	8	1060	1207	775	807	40	12	

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de População e Indicadores Sociais, Pesquisa Sindical 2001.

dato, tendo visto várias de suas lideranças alçar postos importantes no primeiro e no segundo escalões do Governo.

As centrais sindicais viram com bons olhos a proposta de pacto social e participaram com representantes nos principais fóruns criados pelo Governo com este propósito: o Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES), o Fórum Nacional do Trabalho (FNT) e a Mesa Nacional de Negociação Permanente (MNNP), esta última criada como um canal de negociação entre o governo e as entidades representativas dos servidores públicos federais.

A CUT acreditava que o Governo Lula representava uma proposta de mudança frente a herança recebida dos governos que nos anos 90 adotaram políticas neoliberais sem solucionar a crise econômica, provocando altos níveis de desemprego e estagnação dos indicadores negativos de distribuição de renda. Esta central atuou como parceira do Governo em boa parte das iniciativas que dizem respeito ao trabalho, apesar de ter adotado uma postura crítica em relação à política econômica de manutenção de altas taxas internas de juros, de um rígido sistema de metas de inflação e de geração de volumosos superávits comerciais, que bloquearam o gasto público impedindo o desenvolvimento das políticas sociais conforme fora proposto no programa de governo.

Esta parceria se estabeleceu, desde o primeiro ano do governo, na discussão da reforma da previdência social, apesar do projeto aprovado não estar de acordo com a proposta da Central, que defendia um sistema universal sem distinções entre o setor público e o privado. Essa reforma, que alterou o tempo de trabalho necessário para a obtenção da aposentadoria, através de uma combinação de tempo de contribuição e idade mínima, incidiu principalmente sobre o regime especial de aposentadoria dos servidores públicos e, por esta razão, colocou parte das centrais sindicais e principalmente os sindicatos do funcionalismo público contra o governo. Os debates acirrados em torno desta reforma levaram ao desgaste da MNNP e enfraqueceram a posição da CUT, seja devido à exacerbação das divergências internas, seja devido ao descontentamento dos sindicatos representativos dos servidores públicos, que constituem parte importante de seus membros.

A participação da CUT e das demais centrais foi importante na discussão das reformas trabalhista e sindical no Fórum Nacional do Trabalho, órgão de composição tripartite e paritária, criado com este fim, do qual também participam representantes dos sindicatos patronais e do Governo.<sup>18</sup> No

<sup>18</sup> O FNT foi criado em julho de 2003 e funciona através de uma plenária com 72 membros, sendo 21 representantes das 3 principais bancadas, mais 9 representantes das pequenas e micro empresas, das cooperativas e outras formas de trabalho (Oliveira, 2004).

entanto, as discussões da reforma trabalhista não prosperaram, provavelmente devido à dificuldade de construir um consenso entre os representantes patronais,<sup>19</sup> defensores da flexibilização dos direitos assegurados em lei, os representantes dos trabalhadores e representantes do Governo, como o então Ministro do Trabalho Jacques Wagner, que se posicionavam contra a flexibilização.<sup>20</sup>

Assim, as discussões do FNT começaram pela reforma da organização sindical por sugestão das centrais sindicais, que contou com o apoio do Governo. A proposta da reforma sindical discutida neste Fórum, ao longo de 16 meses, foi apresentada ao congresso como uma proposta de emenda constitucional, no final de 2005.

Os objetivos da reforma, de acordo com a Exposição de Motivos que acompanhou o Anteprojeto de Lei das Relações Sindicais,<sup>21</sup> eram de garantir a liberdade sindical e estabelecer critérios de representatividade, de modo a inibir a fragmentação sindical e fortalecer as entidades sindicais; impedir as atitudes anti-sindicais; extinguir as taxas sindicais compulsórias; reconhecer as centrais sindicais e regulamentar o direito de greve.

O texto da reforma, que representou o acordo possível entre as forças do capital e do trabalho representadas no FNT, procurou conciliar garantias à liberdade e à autonomia sindicais com o princípio da unicidade sindical (ou exclusividade da representação).

Nesse sentido, foram estabelecidos dois critérios de reconhecimento da representatividade das entidades sindicais: o da representação comprovada

<sup>19</sup> Por exemplo, o presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Armando Monteiro Netto, uma das entidades representadas no FNT, falando sobre a reforma trabalhista, salientou a necessidade de flexibilizar a legislação para adaptá-la “à realidade e às necessidades dos parceiros sociais empregadores e trabalhadores”, justificando esta necessidade “não só porque possibilita o permanente e rápido ajuste à dinâmica das mutações sócio-econômicas, mas também atende às múltiplas peculiaridades e diferenças regionais, setoriais e empresariais do país”. *Folha de São Paulo*, 13/09/2003.

<sup>20</sup> O ministro do Trabalho, Jacques Wagner, posicionando-se sobre a reforma trabalhista afirmou que não era interesse do Governo flexibilizar direitos trabalhistas como as férias, o 13º salário, a licença maternidade, o fundo de garantia por tempo de serviço, entre outros. As principais centrais sindicais, CUT, FS, CGT e CGTB assinaram uma nota conjunta, em maio de 2003, apoiando e enaltecendo a posição do Ministro. (Ver [www.cut.org.br/informacut](http://www.cut.org.br/informacut), maio de 2006, Oliveira, 2004).

<sup>21</sup> Exposição de Motivos assinada pelo então Ministro do Estado do Trabalho e do Emprego, Ricardo José R. Berzoini, em 03/02/2005, in [www.fnt.mte.gov.br](http://www.fnt.mte.gov.br)

e o da representação derivada.<sup>22</sup> O primeiro diz respeito a sindicatos já existentes, que tem reconhecimento na sua base e índice de sindicalização significativo e também a critérios de representatividade já estabelecidos para cada nível de representação (Oliveira, 2004). O segundo deverá ser estabelecido por iniciativa das centrais sindicais, federações e confederações, já reconhecidas pela sua representatividade comprovada, que poderão criar novos sindicatos ou reconhecer outros já existentes, desde que respeitados determinados critérios mínimos de representatividade.

A proposta estabelece que apenas os sindicatos existentes que possuem representatividade comprovada, podem obter a exclusividade da representação (decidida por cada sindicato em assembléia). Contudo, desde que não exista em determinada base territorial um sindicato nessas condições, poderá existir mais de um sindicato nessa base, reconhecidos por representatividade *comprovada* ou *derivada*. A proposta prevê ainda que nas novas bases de representação, em que podem existir mais de um sindicato, estes sejam organizados *por ramo de atividade*.

O projeto reconhece as centrais sindicais, definindo que como as federações e confederações independentes, elas devem ser organizadas a partir de sindicatos com representação comprovada. Além disso, confere a elas poder de negociação<sup>23</sup> e estabelece que as negociações realizadas em níveis superiores devem definir as cláusulas que não poderão ser alteradas por negociações em níveis inferiores.

No entanto, no que se refere à organização nos locais de trabalho não houve consenso entre as bancadas dos trabalhadores e dos empregadores,

<sup>22</sup> A necessidade de identificar as entidades sindicais com um mínimo de representatividade foi assim justificada na Exposição de Motivos da PEC 369/05: “Se há o propósito de atribuir maior importância à negociação coletiva do trabalho, é indispensável identificar os atores da negociação habilitados ao exercício legítimo desse direito. Qualquer entidade, independentemente de seu número de associados, poderá vir a se constituir em sindicato. Contudo, o exercício das prerrogativas asseguradas em lei, entre as quais a de instaurar o processo de negociação coletiva, exigirá um mínimo de representatividade do proponente, legitimando a exigir da contraparte a atenção e a qualificação necessárias ao pleno exercício da negociação coletiva”.

<sup>23</sup> “O reconhecimento da personalidade sindical das centrais irá conferir estatuto jurídico à realidade de fato. Não se justifica o receio de que elas possam concorrer com os sindicatos ou comprometer suas prerrogativas de negociação. Para além de sua atuação de caráter político-institucional, o papel das centrais no processo de negociação coletiva será o de articular os interesses do conjunto de seus representados, cabendo às suas confederações, federações e sindicatos a tarefa efetiva de negociar em seus respectivos níveis e âmbitos de representação”. Exposição de Motivos do Anteprojeto de Lei das Relações Sindicais, *op. cit.*

pois estes, queriam a manutenção do Artigo 11º da Constituição de 1988, que estabelece a escolha de delegados sindicais apenas nas empresas com mais de 200 empregados. Diante do conflito de posições, a questão foi incluída na proposta por iniciativa do poder executivo, que atendendo à demanda das centrais, ampliou esse direito de representação para empresas com mais de 30 empregados.<sup>24</sup>

A Reforma Sindical propõe a extinção gradativa do imposto sindical e abole as demais taxas compulsórias, mantendo apenas duas formas de sustentação financeira: a contribuição associativa, cobrada dos sindicalizados, e a contribuição de negociação coletiva, cobrada de todos os trabalhadores beneficiados pela negociação, inclusive não sindicalizados.

No que se refere às negociações coletivas, foi estabelecido um consenso em torno dos seguintes princípios: *a)* as negociações podem ser realizadas em distintos níveis, do nacional ao municipal ou no âmbito da empresa; *b)* os acordos firmados atingem todos os trabalhadores e empregadores da base de representação das entidades que negociam e *c)* são inegociáveis os direitos assegurados em lei.

Além disso, foram previstas a conciliação, a mediação e a arbitragem dos conflitos através de órgão público ou privado. Essas funções podem ser exercidas pela Justiça do Trabalho se solicitada pelas partes. A Justiça do Trabalho tem assim o seu papel reformulado, mas foi mantida a arbitragem pública compulsória a ser realizada por ela, no caso de não ocorrer por outras vias a solução do conflito.

O direito de greve foi assegurado de acordo com o que estabelece a Constituição de 1988, apesar das posições divergentes e do debate acirrado entre as representações de trabalhadores e empregadores. A maior divergência localizou-se na definição dos “serviços essenciais” e na delimitação do direito de greve nesses serviços. Ao final, foi adotada a definição da OIT e a obrigação de trabalhadores e empregadores assegurarem durante a greve a prestação dos serviços considerados “indispensáveis”, ou seja, aqueles

<sup>24</sup> De acordo com o Artigo 64 da Reforma Sindical, a representação dos trabalhadores nas empresas varia proporcionalmente ao número de empregados, indo de um representante nas empresas com 30 a 80 empregados, até seis no mínimo e mais dos representantes a cada fração superior a 500, nas empresas com mais de 1000 trabalhadores. Assegura ainda que “nas empresas com menos de 30 trabalhadores, a representação poderá ser criada por contrato coletivo”. Ministério do Trabalho e Emprego/Fórum Nacional do Trabalho, “Reforma Sindical. Proposta de Emenda à Constituição – PEC 369/05, Anteprojeto de Lei das Relações Sindicais”, Brasília, 2005 p. 44 (arquivo pec052005.pdf in [www.fnt.tem.gov.br](http://www.fnt.tem.gov.br)).

cuja interrupção podem colocar em risco a saúde, a segurança ou mesmo a vida da população (Oliveira, 2004).

Finalmente, o texto da Reforma Sindical, concede garantias, inclusive estabilidade no emprego durante exercício do mandato, aos dirigentes sindicais e representantes eleitos nos locais de trabalho e define as atitudes patronais consideradas anti-sindicais estabelecendo mecanismos para sua punição pela Justiça do Trabalho.<sup>25</sup>

Apesar de não ser a proposta ideal na visão das centrais sindicais, de ter recebido várias críticas das confederações oficiais<sup>26</sup> e a oposição de distintas tendências no interior da CUT, o texto final da Reforma Sindical foi defendida por esta Central e pela Força Sindical como um avanço.<sup>27</sup> As divergências no interior da CUT se manifestaram na Reunião da Direção Nacional, realizada em março de 2004, quando o texto da Reforma Sindical foi aprovado com a diferença de apenas um voto (por 13 a 12). A própria corrente majoritária da central tinha críticas ao projeto, entre outras coisas, por ele não garantir a pluralidade sindical e por considerar restritiva a regulamentação do direito de greve. A Corrente Sindical Classista (vinculada ao Partido Comunista do Brasil), que é a segunda maior tendência interna da Central, se opôs ao texto da Reforma, por considerar que seu conteúdo, marcado por um viés liberal, enfraquece o sindicalismo brasileiro ao abolir as contribuições compulsórias, abrir espaço para o pluralismo sindical e impor “uma idílica ‘livre negociação’, sem anteparos do Direito do Trabalho” (Borges, 2005).

Por sua vez, as tendências minoritárias da CUT, juntamente com os partidos de esquerda que fazem oposição ao Governo Lula, combateram

<sup>25</sup> Ver Capítulo III “Da ação de prevenção e repressão da conduta anti-sindical”, p.66/67 do Anteprojeto de Lei das Relações Sindicais, *op. cit.*

<sup>26</sup> As Confederações oficiais, que foram excluídas do FNT, se mobilizaram contra o projeto da Reforma Sindical, organizando um Fórum Sindical dos Trabalhadores (FST). Suas principais críticas diziam respeito ao fato da proposta acabar com o imposto sindical, com o poder normativo da Justiça do Trabalho e não preservar a unicidade sindical. O FST demonstrou capacidade de influência sobre algumas bancadas parlamentares, dificultando o andamento e aprovação da reforma no Congresso (Borges, 2005).

<sup>27</sup> João Felício, secretário geral da CUT defende a proposta do governo por considerar que ela permitirá “a transição do modelo tutelado pelo Estado para outro de plena autonomia e liberdade nos moldes da Convenção 87”. Ver “A reforma possível na estrutura sindical”, in: *A reforma sindical e trabalhista no governo Lula*. Anita Garibaldi, São Paulo, 2004. Ver também Resolução da Direção Nacional da CUT, de 13 de abril de 2004, ([http://www.cut.org.br/sno/Resolucao\\_DN\\_CUT\\_13\\_abril\\_2004.pdf](http://www.cut.org.br/sno/Resolucao_DN_CUT_13_abril_2004.pdf)). Ver também “A importância da reforma sindical”, *Jornal da Força*, nº 42, abril de 2005 ([www.fsindical.org.br](http://www.fsindical.org.br)).

fortemente a reforma e o apoio da Central a ela. Para algumas delas a CUT não deveria sequer participar do FNT, para manter sua independência frente ao Governo, para outras a reforma sindical contém um viés autoritário e centralizador, pois retira poder das entidades de base e confere às cúpulas das centrais o poder de criar e controlar os sindicatos, além de estabelecer restrições ao direito de greve,<sup>28</sup> para outras ainda como é o caso da tendência “O Trabalho”, ela constituiria um ataque ao princípio da liberdade e da autonomia sindicais.<sup>29</sup>

As resistências ao projeto de reforma sindical não vinham apenas do sindicalismo, mas também de setores do empresariado<sup>30</sup> e de parlamentares ligados aos partidos da base aliada do Governo e dos partidos de oposição, o que criava dificuldades para a aprovação da emenda constitucional (PEC 369/05) e para a tramitação do projeto de lei no Congresso nacional. Para aprovar a emenda constitucional, pré-requisito para que o projeto de lei da reforma sindical pudesse ser discutido e aprovado, o Governo necessitava do apoio de três quintos da Câmara dos Deputados, ou seja, 308 deputados. Contudo, de acordo com Borges (2005) apenas a bancada do PT defendia a emenda, mas pelo menos 20 dos seus 91 deputados se posicionaram contra a reforma, enquanto outros 150 deputados da base aliada também fecharam posição contrária.<sup>31</sup>

A crise do Governo, iniciada com as denúncias de corrupção (do chamado “mensalão”) e que se arrastou por cerca de um ano até o final de 2005, criou dificuldades ainda maiores para a aprovação da emenda constitucional e do projeto de lei, praticamente tornando inviável a aprovação da reforma sindical.

A crise política teve impacto sobre o sindicalismo também com o aprofundamento das divergências entre as centrais e no interior da CUT. A

<sup>28</sup> Ver, por exemplo, o artigo “Reforma Sindical do Governo Lula cria os superpelegos”, *Jornal Opinião Socialista*, nº 209, de 10 a 16 de março de 2005 (in [www.pstu.org.br](http://www.pstu.org.br)). Ver também matérias do *Jornal Causa Operária*, Nº 407 de 14/05/2005 (in [www.pco.org.br/conoticias/mov\\_operario\\_2006/cadernos\\_reforma\\_sind.htm](http://www.pco.org.br/conoticias/mov_operario_2006/cadernos_reforma_sind.htm)).

<sup>29</sup> Ver o artigo “Reforma contra a CUT”, *Jornal O Trabalho*, março de 2005.

<sup>30</sup> Diante das divergências do sindicalismo, setores do patronato passaram a questionar o texto da reforma e voltaram a exigir a imediata negociação da reforma trabalhista, como ocorreu em seminário organizado pela Confederação Nacional das Indústrias (CNI) em São Paulo, que reuniu 350 empresários (Borges, 2005).

<sup>31</sup> Segundo esse autor, os deputados contrários eram 86 do PMDB, 9 do PCdoB, 17 do PPS, 16 do PSB, 14 do PTB, 6 do PV e 2 do PSOL. Nos outros partidos da base do governo (PP, PTB e PL, que somariam outros 150 deputados), vários parlamentares também vinham se pronunciando contra o projeto.

Força Sindical que fazia críticas contundentes à política econômica, considerada subserviente ao capital financeiro,<sup>32</sup> juntamente com outras centrais sindicais (CGT, SDS e CAT),<sup>33</sup> entidades empresariais, outras organizações da sociedade civil, como a Ordem dos Advogados do Brasil, e representantes dos partidos de oposição (PSDB, PDT, PFL, PPS, PP, PV) realizou, em setembro de 2005, em todo o país, manifestações contra a corrupção, exigindo apurações rigorosas e punição.<sup>34</sup>

A CUT, apesar de afirmar seu combate à corrupção, não adotou de fato uma posição ativa de crítica à ao uso de caixa dois pelo PT, nem de cobrança de uma atitude mais incisiva do governo de investigação dos casos denunciados e de punição dos envolvidos. Essa postura da direção da Central agravou as divergências internas, com as críticas feitas pelas correntes mais à esquerda de ausência de independência e adesão acrítica ao Governo Lula, e acabou levando ao rompimento de uma parcela dos grupos de extrema esquerda, à formação de uma nova entidade intersindical, a Conlutas, sob hegemonia do PSTU (Partido Socialista dos Trabalhadores Unificado), e a perda de alguns sindicatos importantes, como o ANDES.<sup>35</sup> Essas divergências e divisões contribuíram para aprofundar ainda mais a fragmentação e aumentar as dificuldades para a realização de ações conjuntas.

No entanto, apesar das dificuldades do Governo Lula, do não cumprimento do seu programa de mudanças, com uma política econômica contrária às propostas do próprio PT e que dificultava o investimento produtivo e a ampliação dos gastos públicos, com investimentos em políticas sociais muito menores do que o esperado, e atitudes contraditórias em

<sup>32</sup> Ver por exemplo os artigos “Governo é do capital financeiro” e “Governo aumenta impostos e sonega democracia” no *Jornal da Força*, nº 41, fevereiro de 2005 ([www.fsindical.org.br](http://www.fsindical.org.br)).

<sup>33</sup> A Força Sindical e a CGT, na verdade adotaram uma posição ambígua, pois participaram dessas manifestações juntamente com setores da oposição ao governo Lula depois de terem assinado junto com a CUT, o MST e várias outras entidades reunidas pela Coordenação dos Movimentos Sociais a “Carta aos trabalhadores e à sociedade brasileira”, de 11 de julho de 2005. Nesta carta, além de pedir “a mais ampla e profunda apuração e punição de todos os responsáveis pelos episódios de corrupção fartamente publicados”, alertam que setores da oposição se aproveitam de denúncias contra membros do governo “para sustentar um verdadeiro espetáculo de denunciismo cujo objetivo, mascarado pela luta contra a corrupção, é colocar um fim prematuro ao governo do primeiro trabalhador eleito Presidente da República” ([www.cgt.org.br](http://www.cgt.org.br)).

<sup>34</sup> Ver *Revista da Força*, Ano 12, setembro de 2005 ([http://www.fsindical.org.br/revista/Revista\\_5Congresso.pdf](http://www.fsindical.org.br/revista/Revista_5Congresso.pdf)).

<sup>35</sup> Sindicato Nacional dos Docentes do Ensino Superior. Na formação da Conlutas, o PSTU conseguiu a adesão de 16 sindicatos que se desfiliam da CUT (Ver Borges, 2006).



relação a alguns temas como proteção ao meio ambiente, ampliação do acesso dos jovens pobres ao ensino superior entre outros, a sua postura em relação aos movimentos sociais e, em especial, ao movimento sindical foi inegavelmente distinta da adotada pelos governos anteriores e marcada pela ausência de repressão e por uma maior disposição ao diálogo. Os sindicatos passaram a ter representação em diferentes órgãos e conselhos em distintos setores do Estado<sup>36</sup> e foi aberta, por primeira vez, uma mesa de discussão e negociação permanente das questões trabalhistas do funcionalismo público federal com suas entidades representativas.

O sindicalismo, através das centrais sindicais e do papel destacado da CUT, soube, de certa forma aproveitar essas oportunidades de participação, pressionando o governo e apresentando determinadas demandas que resultaram em ganhos efetivos para os trabalhadores. Dentre elas destacam-se: a correção da tabela do imposto de renda, o aumento de recursos destinados à agricultura familiar<sup>37</sup> e a campanha pelo aumento do salário mínimo. Esta última que contou com a realização de uma marcha em Brasília, no final de 2005, foi exitosa apesar de não ter correspondido à proposta da CUT e da Força Sindical, que defendiam um salário mínimo de 400 reais.

Após dois reajustes tímidos do salário mínimo (em 2003 e 2004), o piso teve um aumento real de 8,23% em 2005, e em 2006 o reajuste foi de 16,7%, com aumento real de 12,07%. Os reajustes reais do salário mínimo, juntamente com a redução dos preços da cesta básica, fizeram de fato com que praticamente em todas as capitais dos estados houvesse uma redução do comprometimento do salário mínimo com alimentação. Além disso, sob pressão do sindicalismo o governo montou uma Comissão Quadripartite para o estabelecimento de uma política de valorização do salário mínimo, a longo prazo, na qual tem assento os representantes do governo, das Centrais Sindicais, do empresariado e dos aposentados.

Apesar das críticas à orientação da política econômica e aos resultados pífios em termos de crescimento econômico, considerados insuficientes para

<sup>36</sup> "...a grande marca deste governo, no que diz respeito as suas relações com o mundo do trabalho, é a democracia. Comportando-se maneira oposta ao governo FHC, que criminalizava os movimentos sociais, Lula abriu as portas para um debate mais amplo com estes setores, embora nem sempre as nossas opiniões tenham sido levadas em consideração, como ocorreu na Reforma da Previdência".

<sup>37</sup> No programa Nacional de agricultura Familiar – PRONAF, foram destinados R\$ 6,1 bilhões de reais no biênio 2004/2005, uma expansão de 154% em relação aos R\$ 2,2 bilhões aplicados no biênio 2002/2003. Para a safra de 2005/2006, a dotação prevista no orçamento é de R\$ 9 bilhões.

reverter o quadro de quase estagnação da economia nas duas últimas décadas, observaram-se, a partir de 2004, mudanças positivas no mercado de trabalho, com a redução dos índices de desemprego e a criação de empregos formais, que apontavam para um cenário mais favorável aos trabalhadores e à ação sindical. Merece registro o fato de que a geração de empregos formais aumentou significativamente em comparação ao observado nos últimos anos do Governo Fernando Henrique Cardoso. De uma média mensal de 63.535 mil postos de trabalhos gerados, com carteira assinada, em 2002, passou-se para 152.687 mil em 2005,<sup>38</sup> totalizando um montante de 3,7 milhões ao cabo do terceiro ano do governo. Assim, em seus 36 primeiros meses, o governo Lula criou 324% mais empregos formais que o governo FHC nos seus dois mandatos. As taxas de desemprego aberto recuaram entre 2003 e 2005, em torno de 2% na maioria das regiões metropolitanas pesquisadas, com exceção de Recife que manteve o mesmo patamar (13,8%).<sup>39</sup>

A maior estabilização da economia, o ligeiro crescimento da produção industrial e do nível de emprego permitiram uma melhoria na negociação salarial a partir de 2004, apesar das condições gerais das negociações coletivas não terem se alterado de modo significativo. De acordo com estudo do Dieese, em 2004, em 81% das negociações analisadas o trabalhadores conseguiram obter um reajuste salarial pelo menos equivalente ao índice de inflação, enquanto 55% dos acordos estipulavam aumentos reais (apesar de modestos, de 1% a 2% na sua maioria). Em 2005, esta tendência de melhoria se acentuou com 88% das 640 negociações analisadas estabelecendo reajustes pelo menos equivalentes à inflação anual e 72% delas registrando aumentos reais. Assim, como observa o documento supra-mencionado “2004 é o ponto de inflexão da tendência de resultados desfavoráveis aos trabalhadores nas negociações salariais, que se iniciou em 2001 e teve seu pior momento em 2003” (Dieese, 2006). No primeiro semestre de 2006, essa tendência se manteve, com a ocorrência de um maior

<sup>38</sup> Dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) – Ministério do Trabalho e Emprego. De acordo ainda com dados da CAGED, de janeiro de 2003 a abril de 2006 foram criadas 3,99 milhões de novas vagas no mercado formal: em 2005, foram criados 1,25 milhão de novos postos, ante 1,53 milhão em 2004 e 645,4 mil em 2003. Ver “Criação de empregos formais tem recorde no primeiro quadrimestre, mostra Caged” *Valor Online*, 23/05/2006 ([www.valoronline.com.br](http://www.valoronline.com.br)).

<sup>39</sup> IBGE, “Principais destaques da evolução do mercado de trabalho nas seis regiões metropolitanas abrangidas pela Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE. Em foco: comparação 2003/2004/2005”, in [www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme\\_nova/retrospectiva\\_pme.pdf](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/retrospectiva_pme.pdf)

número de aumentos reais de salários em comparação com os primeiros semestres dos anos anteriores: dos 271 acordos analisados, 82% registraram ganhos acima da inflação (Dieese, 2006a).

Além disso, houve sem dúvida uma mudança de postura no que diz respeito às negociações salariais do funcionalismo público com o estabelecimento, pela primeira vez, de uma mesa de negociação com os representantes dessa categoria, que apesar de um funcionamento as vezes truncado, permitiu a obtenção de reajustes que iniciaram uma recuperação dos salários aviltados por oito anos sem reajuste durante o Governo FHC.

Parte dos resultados positivos dessas negociações certamente deveu-se à pressão e a alguma mobilização dos trabalhadores. Apesar das informações sobre movimentos grevistas estarem disponíveis apenas para os anos de 2004 e 2005 (Dieese, 2005 e 2006b), elas permitem visualizar algumas das principais características da movimentação dos trabalhadores nesses dois anos do Governo Lula. Em primeiro lugar, as greves registradas nesses anos, 302 em 2004 e 299 em 2005, foram em número muito inferior ao registrado nos anos de 1998 e 1999, últimos anos para os quais há informações organizadas e disponíveis (Dieese, 2001) e nos quais se observou o menor número de paralisações na década de 90: 600 e 552 respectivamente.<sup>40</sup> Em segundo, observou-se um aumento no número de grevistas, principalmente em 2005. Em 2004, analisando 151 greves com informações completas, o Dieese identificou 1.291.332 grevistas, enquanto em 2005, nas 159 greves para as quais foi obtida esta informação, participaram 2.026.500 trabalhadores, enquanto em 1998 e 1999 os participantes foram respectivamente 1.714.692 e 1.378.668 (Dieese, 2005 e 2006b), em um número de movimentos muito maior (600 e 552 respectivamente). O crescimento do número de grevistas nos anos considerados parece se dever ao fato da maioria das paralisações (61,3% em 2004 e 54,2% em 2005) ter sido realizada na esfera pública e fundamentalmente pelos funcionários públicos. Esses últimos fizeram as greves mais longas e com o maior número de participantes, tendo sido responsáveis por 67,4% do total de trabalhadores X horas paradas em 2004 e por 85% desse total em 2005. Em terceiro, chama atenção nessas greves o fato da maioria delas terem um caráter ofensivo, ou seja, terem se orientado por demandas relativas à ampliação de direitos ou garantias já estabelecidas e/ou pela criação de novos direitos. Esta tendência se ampliou ainda mais em 2005, quando 69% das paralisações tinham esse caráter contra 65,2% das

<sup>40</sup> O número anual de greves nesses dois anos foi calculado com base nos dados fornecidos na Tabela 2 do texto do Dieese "As negociações coletivas no Brasil", 2001, p. 8.

realizadas em 2004.(Dieese, 2005).<sup>41</sup> Finalmente, merece destaque o fato da maioria dos movimentos ter resultado em negociações (79,9 em 2004<sup>42</sup> e 88,6% em 2005) enquanto uma porcentagem bem menor teve sua resolução encaminhada à Justiça do Trabalho (32,8% em 2004 e 24,7% em 2005).<sup>43</sup> A análise das greves para as quais se obteve informações (82 em 2004 e 108 em 2005), mostra que os resultados foram positivos na maioria dos casos, com o atendimento de, pelo menos, uma parte das reivindicações em 69,5% das realizadas em 2004 e em 75% das realizadas em 2005, sendo que em 30,5% das greves de 2004 e em 14,8% das de 2005 o atendimento das demandas foi integral.

Os indícios do início de um movimento de mudança em direção a uma situação mais favorável aos trabalhadores pode também ser constatada pelo crescimento da renda do trabalho de 4,6% em 2005, depois de uma década de perdas contínuas.<sup>44</sup> Esse foi o primeiro aumento desde 1996, mas apesar dele, a renda ainda é 15% inferior à alcançada nesse ano. Esse aumento constitui um dado positivo na medida em que indica uma redução do ritmo de queda dos rendimentos durante o governo Lula (queda anual de 1,12%) em comparação com a redução ocorrida entre 1999 e 2002 que foi de 2,71% ao ano. O crescimento da renda, principalmente entre os mais pobres, deveu-se à política de transferência de renda (Bolsa Família), ao aumento do salário mínimo, mas também ao crescimento do emprego formal.

Tomando esses indicadores positivos, dentre vários outros, como avanços obtidos pelos trabalhadores no primeiro mandato do Presidente Lula, a CUT em seu 9º Congresso realizado em junho de 1996,<sup>45</sup> aprovou uma Plataforma Democrática da Classe Trabalhadora e decidiu apoiar a reeleição do Presidente Lula nas eleições de 2006. Essa foi a única central a se posicionar claramente a favor de um candidato nessas eleições. A Força Sindical organizou encontros com todos os candidatos a presidente para que eles

<sup>41</sup> As demandas de caráter defensivo, predominantes nos anos 90, ainda permaneceram nas greves de 2004 e 2005, que foram motivadas pelo descumprimento de direitos ou pela luta para a renovação ou manutenção das condições vigentes, mas em menor proporção do que as de caráter ofensivo.

<sup>42</sup> Ver nota 13, p. 21 em Dieese, 2006b.

<sup>43</sup> Esses dados são relativas à 180 greves em 2004 e a 166 em 2005, para as quais há informação sobre seu encaminhamento.

<sup>44</sup> Resultados da Pesquisa PNAD, divulgada em setembro de 2006. Ver “Renda aumenta pela 1ª vez desde 1996”, *Folha de São Paulo*, Caderno Dinheiro 2, 16/09/2006, p. B13.

<sup>45</sup> O Congresso, realizado em São Paulo, contou com 2491 delegados eleitos nas assembleias dos sindicatos filiados. Ver CUT, Resoluções do 9º Concut. Trabalho e democracia: emprego, renda e direitos para todos os trabalhadores e trabalhadoras”, agosto de 2006.

apresentem suas plataformas de governo para os trabalhadores na sede da entidade.<sup>46</sup> A CGT e as outras centrais não assumiram qualquer posicionamento, talvez pelo fato de contarem com sindicalistas que são membros de diferentes partidos.

A decisão da CUT foi justificada pela avaliação positiva do Governo Lula apresentada nas Resoluções do seu 9º Congresso Nacional (Concut). Nas resoluções aprovadas, a avaliação é de que a vitória nas eleições de 2002 representou a chegada à presidência de novas forças que abriram um novo ciclo político “marcado pela disputa de rumos do país em torno à superação do neoliberalismo”. Além de ressaltar os avanços “inequívocos” obtidos no Governo Lula, o texto destaca também o avanço democrático representado pela abertura de canais de diálogo que “se não atingiu ainda a qualidade e institucionalidade que reivindicamos” (p.7) permitiu melhorar de modo substancial as relações entre o Governo e o movimento sindical. Depois de considerar que as eleições de 2002 não significaram uma mudança total da correlação de forças e que a direita neoliberal conservou seu poder econômico e se rearticulou para fazer forte oposição ao Governo, o documento avalia que “a grave crise política iniciada em 2005 teve como motivo aparente a corrupção, mas seu pano de fundo é esta ferrenha luta pelo poder” (p.8). Assim no item “A CUT frente as eleições em 2006”, a decisão é assim apresentada:

“É preciso neste momento, organizar o combate contra o retorno do neoliberalismo em nosso país [...]

O centro de nossa tática combina duas tarefas imbricadas entre si: impedir o retrocesso (o que aconteceria com a vitória da candidatura PSDB-PFL) e apoiar a reeleição do Presidente Lula, na perspectiva do avanço no projeto democrático popular, pressionando pela aplicação da plataforma democrática definida no CONCUR, que orientará as posições da CUT frente às ações do próximo governo”.<sup>47</sup>

## Considerações Finais

A exposição feita no item anterior permite afirmar que no período de 2003 a 2006, sob o Governo Lula, em comparação com o período do Governo FHC (1995/2002), algumas das condições econômicas e políticas se alteraram

<sup>46</sup> Palavra do Presidente: “Encontro com presidenciáveis”. 22/08/2006 (<http://www.fsindical.org.br>).

<sup>47</sup> *Op. cit.*, p.8.

de modo favorável ao movimento sindical, apesar da persistência de características e dificuldades que o sindicalismo adquiriu naquela década.

As mudanças no mercado de trabalho decorrentes do intenso movimento da reestruturação produtiva, da crise econômica e da adoção de políticas de corte neoliberal que marcaram a década de 90, levando ao enfraquecimento dos sindicatos com a redução da sua capacidade da mobilização dos trabalhadores, a queda no número de greves e a perda do seu poder de barganha, não se alteraram totalmente nos últimos quatro anos, com exceção do abandono da orientação neoliberal pelo novo governo.

A adoção de uma estratégia voltada mais para a negociação do que para o enfrentamento e a postura mais pragmática que caracterizou a atuação das principais centrais sindicais nos anos 90, apesar das divergências entre elas, não se modificou substantivamente e no caso CUT, parece ter se aprofundado com a sua proximidade com o Governo do presidente-operário e a necessidade de defendê-lo frente aos ataques da oposição.

Do mesmo modo, não se verificou sob o Governo Lula uma mudança na tendência de descentralização das negociações coletivas e das greves que passaram a ocorrer, em maior medida, no âmbito das empresas. Persistiu, portanto, a dificuldade de mobilização das bases e um certo refluxo do movimento grevista, com um número de greves inferior ao verificado nos últimos anos da década de 90.

A fragmentação do sindicalismo brasileiro não apenas persistiu como parece ter se intensificado entre 2001, data do último levantamento feito pelo IBGE, e meados de 2005, quando o Ministério do Trabalho e Emprego identificou a existência de pouco mais de 23.000 sindicatos, o que representa a criação de cerca de 7000 sindicatos nesse período. Além disso, ampliou-se a fragmentação política, com o aprofundamento das divergências internas à CUT, principalmente decorrentes de posições distintas frente ao Governo Lula que levaram ao rompimento de alguns sindicatos com a Central e à tentativa de formação de uma nova central sindical.

No entanto, as mudanças ocorridas não foram desprezíveis. A mudança de orientação política levou ao rompimento com políticas de corte neoliberal iniciadas no governo anterior, dentre as quais cabe mencionar: a retirada do Congresso da reforma trabalhista focada na flexibilização de direitos através da negociação, o fim das privatizações e a não assinatura do tratado da ALCA. Em decorrência dessa mudança de orientação, alterou-se a relação do Estado com os movimentos sociais e com o movimento sindical. Não houve repressão às greves e a outras manifestações dos movimentos sociais, como marchas e invasões de terra do MST (Movimento dos Sem Terra) e foram abertos canais institucionais de diálogo e negociação com os

movimentos sociais e com o sindicalismo. Dentre esses canais, o Fórum Nacional do Trabalho e a Mesa Nacional de Negociação Permanente com o funcionalismo público constituíram iniciativas inéditas. O primeiro, FNT, elaborou, por decisão consensual, pela primeira vez desde que a estrutura sindical corporativa foi criada por Getúlio Vargas nos anos 30, um projeto de lei de reforma da legislação sindical, que buscou atender várias das demandas do movimento sindical. A segunda contribuiu para iniciar a recuperação dos salários dos servidores públicos e a discussão das demandas relativas à carreira e às condições de trabalho. Além disso, o governo passou a realizar concursos públicos para a contratação de funcionários públicos, o que não ocorreu nos oito anos anteriores e era uma reivindicação da categoria.

Em relação à política econômica, no entanto, o Governo Lula recebeu críticas contundentes de distintos setores, inclusive dos sindicatos e das principais centrais sindicais que a identificavam como uma continuidade da política do governo anterior, por não ter privilegiado o crescimento econômico e o investimento em políticas sociais. Apesar disso, e de um crescimento tímido do PIB, muito aquém do que alcançaram outras economias latino-americanas, a estabilidade da economia permitiu criação de empregos e principalmente de empregos protegidos em proporção muito superior ao que foi gerado entre 1995 e 2002. Além disso, verificou-se em 2005 uma elevação da renda do trabalho, depois de 16 anos de queda contínua, provavelmente devido à transferência de renda para os segmentos mais pobres da população e ao aumento real do salário mínimo, elevação que tende a continuar em 2006 com a ampliação do número de famílias incluídas no programa Bolsa Família, e com o aumento real do salário mínimo ainda maior do que o dos anos anteriores.

As condições políticas favoráveis e os sinais de melhora das condições do mercado de trabalho permitiram que uma parcela dos sindicatos adotasse estratégias mais ofensivas nas greves e nas negociações coletivas. Essas últimas mostraram resultados positivos, principalmente nos reajustes salariais equivalentes ou superiores à inflação na maioria dos casos, mas também na inclusão em parte dos acordos de novas cláusulas sociais ou ampliação de benefícios existentes.

Além disso, para a parcela do movimento sindical representada pela CUT, houve avanço também na adoção de política de geração de emprego e renda através da promoção da economia solidária, na promoção da agricultura familiar e apoio aos assentamentos rurais.

As denúncias de corrupção envolvendo deputados do próprio PT, dos partidos aliados no Congresso e membros do Governo ampliaram as

insatisfações e as críticas de uma parcela do movimento sindical e inviabilizaram a tramitação e aprovação da reforma sindical no Congresso. A tentativa do Governo de reconhecer as centrais sindicais através de uma medida provisória enviada ao Congresso em 2006 fracassou com a votação majoritariamente contrária a esta medida, em plena campanha presidencial, em setembro de 2006. A fragilidade do Governo no seu último ano, devido a essas denúncias e à desorganização de suas bases de apoio no legislativo, indica que um eventual segundo mandato do presidente Lula poderá enfrentar dificuldades ainda maiores para assegurar os apoios necessários para aprovação de medidas coerentes com seu programa.

Esse quadro político e as dificuldades e debilidades do movimento sindical presentes desde os anos 90, e ainda persistentes, colocam para suas lideranças e, em particular para a CUT, um conjunto de desafios. Para a CUT coloca-se em primeiro lugar, o desafio de apoiar a candidatura Lula para um segundo mandato, de modo a impedir a vitória dos que defendem um projeto neoliberal, mantendo, ao mesmo tempo, sua independência política e exercendo pressão para que no novo mandato o governo do presidente Lula desenvolva um programa mais comprometido com mudanças de rumo na economia, de modo a promover o crescimento econômico, privilegiar as políticas sociais e a distribuição de renda, ao mesmo tempo em que consiga efetivamente levar a cabo a reforma sindical.

Além disso, diante da persistência de taxas de desemprego consideradas altas, da predominância de empregos informais e precários, o conjunto do movimento sindical continua a enfrentar os desafios de ampliar a representatividade dos sindicatos e sua base de apoio, reduzindo a fragmentação, incorporando jovens e mulheres, organizando os trabalhadores do setor informal e lutando para a extensão de direitos básicos a estes trabalhadores(as) e sindicalizando os trabalhadores das empresas subcontratadas nas mesmas categorias para as quais prestam serviços.

## Bibliografia

- Araujo, Ângela M. C. (1998), *A Construção do Consentimento: Corporativismo e Trabalhadores nos anos 30*. São Paulo: FAPESP/Scritta.
- Araujo, Ângela CARTONI, Daniela Justo, Carolina (2001), "Reestruturação Produtiva e Negociação Coletiva nos anos 90", in *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 16, nº 45, fevereiro.
- Borges, Altamiro (2005), "A reforma sindical tem futuro?", 28/06, in [www.vermelho.org.br](http://www.vermelho.org.br)



- Costa, Walber Carrilho da (2005), "Sindicalização e greve: história recente do movimento sindical brasileiro", in *Revista História Hoje, Revista Eletrônica de História*, vol. 2, nº6, março, (<http://www.anpuh.uepg.br/historia-hoje/vol2n6/vol2n6.htm>). Página consultada em 27/07/2006.
- Dieese (2001), "As negociações coletivas no Brasil", São Paulo (<http://www.dieese.org.br>) Página consultada em 01/08/2006.
- \_\_\_\_\_ (2006), "A negociação dos reajustes salariais em 2005", Estudos e Pesquisas, ano 2, nº18, março ([http://www.dieese.org.br/esp/cju/balneg2\\_2005.pdf](http://www.dieese.org.br/esp/cju/balneg2_2005.pdf)) Página consultada em 01/08/2006.
- \_\_\_\_\_ (2006a), "A negociação dos reajustes salariais no primeiro semestre de 2005", Estudos e Pesquisas, ano 3, nº23, agosto de 2006 (<http://www.dieese.org.br/esp/cju/estPesq23BalancoNegociacao1Sem.pdf>) Página consultada em 01/08/2006.
- French, John D. (2001), *Afogados em leis. A CLT e a cultura política dos trabalhadores brasileiros*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.
- Galvão, Andréia (2002), "A CUT na encruzilhada: impactos do neoliberalismo sobre o movimento sindical combativo", *Revista Idéias*, Campinas, ano 9 (1) (105-154).
- \_\_\_\_\_ (2003), *Neoliberalismo e reforma trabalhista no Brasil*. Campinas: Tese de Doutorado em Ciências Sociais, Unicamp/IFCH.
- Keck, Margareth (1988), "O Novo Sindicalismo na Transição Brasileira". in: Alfred Stepan, (org). *Democratização no Brasil*, Rio de Janeiro : Paz e Terra.
- Noronha, Eduardo G. Gebrim, Vera e Elias Jr., Jorge (1998), "Explicações para um ciclo excepcional de greves: o caso brasileiro", trabalho apresentado no XXI Congresso Internacional da Lasa, Chicago, 24 a 26 de setembro (mimeo).
- Oliveira, Marco Antônio de (2002), *Política trabalhista e relações de trabalho no Brasil: da era Vargas ao Governo FHC*. Campinas: Tese de doutorado, Unicamp/ Instituto de Economia.
- Oliveira, Roberto V. de (2004), "A reforma trabalhista e sindical e os desafios atuais da concertação social no Brasil", trabalho apresentado no VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais, Coimbra, Portugal, de 16 a 18 de setembro.
- Rodrigues, Leôncio M. (1990), "O sindicalismo corporativo no Brasil", in *Partidos e Sindicatos*, S. Paulo: Ática.
- TrópiA, Patrícia V. (2002), "A adesão da Força Sindical ao neoliberalismo", *Revista Idéias*, Campinas, ano 9 (1).(p.155-202).

Vianna, Luiz W. (1979), *Liberalismo e Sindicato no Brasil*, Paz e Terra, 1976.

### **Ángela María Carneiro Araujo**

Doutora em Ciências Sociais e Professora assistente do Departamento de Ciência Política da Unicamp. Tem desenvolvido pesquisas sobre os temas do sindicalismo brasileiro e das relações de trabalho, da reestruturação produtiva, das relações de gênero no trabalho. Foi Chefe do Depto de Ciência Política (2001/2003) e Coordenadora do Doutorado em Ciências Sociais da Unicamp (2004/2006). Coordenou, entre 2002 e 2005, a parte brasileira do Projeto Internacional “International Sector Comparison of Management Strategy and Employee Relations”, coordenado pelo Prof. Dr. Theo Nichols da Universidade de Cardiff (Grã-Bretanha). Dentre suas publicações, que incluem vários artigos e capítulos em coletâneas sobre seus temas de pesquisa, destacam-se os seguintes livros: *A Construção do Consentimento: corporativismo e trabalhadores nos anos 30* (1998), *Do corporativismo ao neoliberalismo: Estado e trabalhadores no Brasil e na Inglaterra* (2002) e o capítulo (em coautoria com L. Gitahy, A. Rachid, A M. Cunha) “Brazil: Between global trends and national politics – restructuring and workers’ responses” no livro *Labour in a Global World. Case studies from the white goods industry in Africa, South America, East Asia and Europe*, organizado por Theo Nichols e Surham Çam (2005).