



Mujeres trabajadoras en América Latina México, Chile y Brasil

Irma Balderas Arrieta

Para citar este libro puede utilizar el siguiente formato:

Balderas Arrieta, I. (2006) *Mujeres trabajadoras en América Latina* Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006b/ib/

A Sonia, mi hermana,
por sus días sin tiempo,
por sus noches sin sueño.

A mis queridas amigas
Rocío García Hernández
y Violeta Núñez Rodríguez,
confidentes, cómplices y confesoras.

A Adrián.

Agradecimientos

El presente trabajo es una versión revisada y corregida de la investigación que realicé como tesis de maestría en Estudios Latinoamericanos –en el Centro de Estudios Latinoamericanos-FCPYS de la UNAM– durante 2003 y que presenté en examen de grado el segundo mes de 2004. Para elaborarla conté con una licencia de trabajo de la Facultad de Economía de la UNAM, en donde me desempeñé como profesora en la Academia de Investigación y Análisis Económico.

Agradezco a Adrián Sotelo el tiempo dedicado a la orientación y asesoría. A Ricardo Antunes, por acercar a mis manos un número considerable de libros editados en Brasil y, principalmente, por haberme dado la oportunidad de aproximarme a la lectura de la gran teórica que es Helena Hirata. A Claudia Mazzei Nogueira, quien me permitió conocer, de manera aún inédita, algunas de las principales tesis de su libro *A feminização no mundo do trabalho* (2004), las cuales comparto ampliamente. A Claudio Lara, director de *Economía Crítica & Desarrollo* (revista chilena de economía, problemas del desarrollo y pensamiento crítico), le agradezco su orientación desinteresada sobre textos que cambiaron mi visión de Chile al derrumbar la ilusión del “milagro chileno”, y por llevarme a comprender que el capitalismo *sui generis* de ese país

no apunta hacia un capitalismo autónomo –como muchos lo acreditan–. Al profesor y actualmente coordinador del CELA-FCPYS-UNAM, José María Calderón, agradezco todas las sugerencias para equilibrar estadísticas y elementos de análisis; además de que sus cuestionamientos profundos y sustanciosos ayudaron a la mejor consecución de este trabajo al fungir, él, como dictaminador en mi examen de grado.

Índice

Prólogo.....	15
Introducción.....	21
1. Principales conceptos y discusiones	
en la sociología del trabajo	27
Los principales conceptos en la sociología del trabajo	27
Los modelos productivos: fordismo y toyotismo ..	29
El fordismo	29
El toyotismo.....	30
El lugar de la teoría de la segregación ocupacional por sexo (SOS)	33
Planteamientos sobre segregación ocupacional por sexo	35
La definición	35
Causas de la SOS, según diferentes enfoques	37
La ecuación	38
La solución o la propuesta desde la teoría de la SOS	39
Aportes y crítica de la teoría de la SOS.....	41
La mujer como creadora de valor	43
Conclusión.....	59

2. La configuración de un nuevo patrón de acumulación de capital en América Latina.	
El caso de Chile, México y Brasil	61
El neoliberalismo: principales postulados y su recepción en América Latina	61
La coyuntura latinoamericana: Chile, México y Brasil.	66
Chile: la consolidación del neoliberalismo	68
México: un neoliberalismo excluyente	74
Brasil: las novedades del neoliberalismo.	77
Dependencia, extranjerización y transnacionalización de las economías latinoamericanas	83
La transnacionalización de lo productivo	86
La transnacionalización del comercio internacional.	92
La transnacionalización del sector financiero	94
Variación de las remuneraciones de los asalariados	99
Conclusión	101
3. El patrón de acumulación neoliberal y la dinámica del trabajo en América Latina	103
Reestructuración neoliberal del empleo.	103
Diferencias en los procesos de trabajo entre los países centrales y los países dependientes	110
Tercerización o subcontratación: la otra cara del primer mundo.	112
Incremento de la jornada y la intensidad laboral en ausencia de cambio tecnológico	114
Desplome de las remuneraciones y precariedad del consumo de los trabajadores	115

Desregulación laboral: legislaciones	115
Las condiciones laborales en Chile, México y Brasil.	121
Especificidades para Chile.	122
Los ocupados	122
Remuneraciones.	123
Tipo de contrato.	124
Jornadas laborales	124
Desempleo	126
Especificidades para México	128
Los ocupados	128
Remuneraciones.	130
Tipo de contrato.	131
Jornadas laborales	132
Desempleo	133
Especificidades para Brasil	133
Los ocupados	133
Remuneraciones.	135
Tipo de contrato.	137
Jornadas laborales	137
Desempleo	137
Conclusión.	142
4. Fuerza de trabajo femenina (FTF) y estratificación de los mercados de trabajo: Chile, México y Brasil	145
El crecimiento de la FTF en el mundo y la contribución de América Latina	145
La FTF y sus características sociodemográficas	152
Distribución sectorial y condiciones laborales de la FTF en Chile.	156
Distribución sectorial y condiciones laborales de la FTF en México	161

Distribución sectorial y condiciones laborales de la FTF en Brasil	168
Diferencias y afinidades de los tres países.	174
Estratificación del empleo femenino	176
El estrato del empleo moderno	177
El estrato del empleo tradicional	179
El estrato del empleo excluyente	180
Conclusión	183
Conclusión general.	185
Bibliografía	191

Prólogo

Es un hecho que las relaciones de trabajo en el mundo capitalista se encuentran cada vez más precarizadas, principalmente cuando analizamos la fuerza de trabajo femenina. Es también verdad que esa realidad es más visible en los países de economía dependiente, por ejemplo los latinoamericanos.

Por esta razón el libro de Irma Balderas Arrieta es muy oportuno, toda vez que realiza un investigación comparativa ente Chile, México y Brasil, en lo que concierne a la situación de la mujer trabajadora, constituyéndose por eso en una importante contribución intelectual para el estudio y análisis detallado de tres importantes países latinoamericanos.

La cuestión central del texto trata de la reestructuración productiva que resultó del avance del neoliberalismo en su dimensión social, política y económica que, a partir de los años ochenta y noventa, se abatió sobre toda América Latina, desencadenando un enorme aumento de la precarización y del desempleo; aunque en el mismo periodo, en términos relativos, haya ocurrido un crecimiento de la participación de la fuerza de trabajo femenina en el mundo productivo.

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

En cuanto al desempleo en América Latina, según una investigación realizada por la OIT,¹ en 1990 el índice de desempleo masculino era de 9.3% y el femenino de 11.8%. Ocho años más tarde los índices de desempleo, aun en relación con los trabajos de bajo salario, aumentaron. Para los hombres éste saltó a 13% y en relación con las mujeres ascendió a 19.2%, indicando que el desempleo alcanza a toda la clase trabajadora, pero de forma mucho más intensa cuando se trata de la fuerza de trabajo femenina. Cabe recordar que esta tendencia apuntada se mantiene también en los empleos de medios y altos salarios, lo que me lleva a concordar con la autora en que la división social y sexual del trabajo, en la configuración asumida por el capitalismo contemporáneo, intensifica fuertemente la explotación del trabajo de modo aún más acentuado en relación con el mundo del trabajo femenino.

Más aún, en relación con la división sexual del trabajo, Irma Balderas afirma que, de cierta forma, está dándose un cambio que no tiene un sentido unívocamente positivo, ya que estamos muy lejos de alcanzar la igualdad sustancial entre la mujer y el hombre. Por el contrario, la igualdad que el sexo femenino ha encontrado en relación con el hombre en el mundo del trabajo está expresada, en palabras de la autora, de este modo: “la mujer se está igualando con él en cuanto al deterioro generalizado de las condiciones de trabajo y de vida de la fuerza de trabajo como un todo”.

Para el lector que acompañe este libro con el resultado de una juiciosa investigación basada no solamente en indicadores económicos, sino también en un sólido análisis socioló-

¹ El estudio realizado por la OIT está basado en tabulaciones de levantamiento en los domicilios que corresponden a la media ponderada de 12 países latinoamericanos, con una fuerza de trabajo que equivale a 91% de la PEA urbana de la región (OIT, *Panorama laboral*, 1999).

PRÓLOGO

gico, quedará claro el significado de las metamorfosis en el mundo del trabajo, en el cual uno de los grandes cambios es su *feminización*, así como la presencia de una acentuada precarización ocasionada por la reestructuración productiva en el patrón de producción capitalista.

El crecimiento de la inserción femenina en el mundo del trabajo acaba teniendo un doble sentido. Por un lado, éste puede ser visto de modo positivo, una vez que posibilita el avance del difícil proceso de emancipación femenina (aunque parcial) y de ese modo minimiza las formas de dominación patriarcal en el espacio doméstico. No obstante, es también negativo, pues la mujer se encuentra, en su mayoría, inserta en los empleos menos calificados, de bajos salarios y con jornadas parciales, es decir, el espacio de trabajo reservado a las mujeres es aquel donde encontramos una significativa precarización.

Según la autora:

[...] la estructura de estratificación laboral para las mujeres se articula como una suerte de pirámide, en donde los puestos de trabajo formales de calidad tienden cada vez a ser menos y a estar representados por el vértice, mientras los empleos medios y los bajos son cada vez más, y ensanchan la base de la pirámide.

Ese lado negativo es consecuencia de la razón por la cual el capital productivo incorpora el trabajo femenino, cuyas especificidades, como la polivalencia y la multiactividad, son resultado de sus actividades en el espacio reproductivo, lo que vuelve a las mujeres más apropiadas a las nuevas formas de explotación, como se podrá confirmar en el tercer capítulo, en el cual la autora presenta una rica radiografía de la superexplotación de la clase trabajadora como un todo; principalmente en el capítulo cuarto, que ofrece un panorama de la

explotación del trabajo por el capital en relación con la mujer trabajadora.

Se trata, por consiguiente, de un movimiento contradictorio, ya que la emancipación parcial, una consecuencia del ingreso de trabajo femenino en el universo productivo, es alterada de modo significativo por una *feminización* del trabajo, lo que implica simultáneamente una *precarización social* y un mayor grado de explotación del trabajo.

Esta intensificación de la explotación es consecuencia, a su vez, del verdadero genocidio neoliberal que América Latina vivió y viene viviendo a través de los enormes índices de indigencia social, de preservación y expansión de la propiedad privada, de la desigual distribución de la renta y, aún más, de la ampliación del capital transnacional y de las directrices impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Según la autora, “El fenómeno de transnacionalización que viven las economías latinoamericanas” ha reforzado las tendencias de

una estrategia mundial que utiliza la fuerza de trabajo femenina para la realización de trabajos que implican explotación intensiva de la mano de obra [...] dando dinamismo a la exportación, aceleración a los procesos de privatización, de ‘asociaciones estratégicas’ con los capitales privados nacionales, pero no se ha propuesto dinamizar el empleo, ni mejorar la calidad del mismo. Su estrategia, más allá de lo anterior, implica utilizar al máximo las capacidades de las trabajadoras y los trabajadores del tercer mundo, precarizando cada día más las condiciones de vida de una población que se reproduce, en el mejor de los casos, con salarios de pobreza.

De esta forma, este libro nos muestra que la reestructuración productiva presenciada por América Latina, aquí representada por la investigación de datos empíricos de segunda mano sobre Chile, México y Brasil, permitió una incorpora-

PRÓLOGO

ción desigual de las mujeres en diversos espacios de trabajo, creando en gran medida una tendencia a la segmentación injusta de la fuerza de trabajo.

Nuevamente en las palabras de Irma Balderas:

[...] los procesos de reestructuración de la economía de los tres países generaron, por una parte, la aparición de una reducida fuerza laboral que se encuentra en los empleos formales de alta calidad, con las prestaciones sociales de ley y remuneraciones relativamente altas; y, por otra, un mercado en el que predominan el empleo formal e informal precarios, con derechos disminuidos o nulos, en el que se encuentran empleadas las trabajadoras con menores capacidades en empresas donde la incorporación de tecnología no es prioritaria y se resarce este componente por el de la mayor intensidad del trabajo.

La lectura del libro de Irma Balderas demuestra que la feminización en el mundo del trabajo es una realidad, y que es también un paso más en su proceso emancipatorio, a pesar de que éste sea limitado. Pero, por otro lado, ese andar se encuentra hoy fuertemente comprometido en la medida en que el capital incorpora cada vez más el trabajo femenino de modo crecientemente precarizado, tercerizado, informalizado, bajo el régimen de trabajo *part-time*, temporario, etcétera.

Finalmente, el ingreso del trabajo femenino en el mundo productivo se encuentra inserto en la dialéctica existente entre la positividad y la negatividad: no obstante ser un factor emancipatorio, el capital se opone frontalmente al proceso de liberación de la mujer, puesto que necesita del trabajo femenino para el resguardo de su sistema de dominación tanto en el espacio *productivo* como en el *reproductivo*, preservando, en ambos casos, los mecanismos estructurales que generan la subordinación de la mujer.

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

Como los lectores percibirán, el libro de Irma Balderas Arrieta es una importante contribución para todos aquellos que estudian y/o se preocupan tanto por la precarización de la fuerza de trabajo, prioritariamente del trabajo femenino, como por la imprescindible lucha por una igualdad sustantiva entre hombres y mujeres.

CLAUDIA MAZZEI NOGUEIRA
Doctora en Servicio Social
Pontificia Universidad Católica de San Pablo (PUCSP)
Brasil

Introducción

La acelerada integración de la mujer a los procesos productivos en la etapa del capitalismo neoliberal globalizado nos lleva a reflexionar y plantear tres preguntas: ¿en dónde se encuentra el origen de tal incorporación?, ¿cuáles son sus condiciones de integración al trabajo? y ¿cuál su desempeño en el corto y mediano plazos? Son éstas las interrogantes básicas que se deben contestar respecto a América Latina.

El hilo conductor del presente texto es el empleo femenino y su desempeño en Chile, México y Brasil; sin embargo, considero que para estudiar éste se debe analizar el contexto en el que se desenvuelve y conocer los procesos económicos en los que tiene lugar. Para explicarnos el empleo femenino se deben ver las causas que lo determinan y lo aceleran, y posteriormente analizar sus especificidades, las modalidades que adopta y cuáles son sus perspectivas.

La idea de elaborar una investigación comparativa entre Chile, México y Brasil surge en razón del interés por conocer cómo la reestructuración económica neoliberal incide en los mercados laborales, particularmente, en el femenino. Encontrar similitudes y diferencias en los procesos nos conduce a conocer las causas profundas que dictan sus desarrollos particulares.

Sostengo que la reestructuración de la economía mundial que se inició durante los años setenta en los países capitalistas desarrollados y que alcanzó a América Latina posteriormente, propició una modificación neoliberal del empleo. Estratificó los mercados laborales de la región en tres grandes grupos: el *estrato del empleo moderno*, el *estrato del empleo tradicional* y el *estrato del empleo excluyente*; en esta estructura laboral jerarquizada participan las mujeres trabajadoras.

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

En América Latina, los trabajadores de ambos sexos comparten mercados de trabajo estratificados, segmentados, producto de la reestructuración neoliberal que extiende el empobrecimiento de la población trabajadora.

Los resultados de la investigación están organizados de la siguiente manera.

En el primer capítulo presento los principales conceptos que utiliza la sociología del trabajo para abordar la problemática del empleo en Latinoamérica, tales como *flexibilidad del trabajo*, *justo a tiempo*, *trabajo polivalente*, *formación y multicalificación*. Empero, sostengo que éstos no tienen mucho qué ver con la realidad de la mayoría de las trabajadoras latinoamericanas, pues ocultan otras definiciones mejor especificadas bajo los conceptos de *precariedad*, *superexplotación*, *estratificación laboral*, *salarios de pobreza* y *exclusión*, entre los más importantes.

INTRODUCCIÓN

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

A diferencia de las anteriores corrientes, en la segunda parte del capítulo explico qué es lo que ha determinado el ingreso masivo de la mujer a las actividades productivas en las últimas tres décadas del siglo XX y el por qué de la feminización del trabajo en el mundo actual. Entre los hallazgos puedo citar los siguientes: *a)* la estrategia de crecimiento y expansión del capitalismo contemporáneo –de acuerdo con sus necesidades de valorización, caracterizado como un capitalismo más concentrador y centralizador–, con base en la mayor explotación del trabajo y la precarización de los mercados laborales, atrayendo a mujeres y niños hacia los procesos más peligrosos; *b)* las posibilidades que abre una constante innovación científico-técnica y su aplicación a los procesos productivos; y *c)* los cambios culturales que han provocado una revolución en la mentalidad de las mujeres de todo el mundo.

El segundo capítulo explica la entrada del neoliberalismo a Chile, México y Brasil, y cómo éste conduce al mismo resultado a pesar de haberse implantado en diferentes periodos, sin importar que dicha inserción se realice despacio o en forma acelerada las más de las veces. En este capítulo

destacamos los rasgos sobresalientes y las peculiaridades que el neoliberalismo tomó en cada país. Entre sus propiedades sobresale la pérdida total de un proyecto nacional de desarrollo y la afirmación de la tendencia a la transnacionalización de las economías de los tres países considerados en este trabajo. Analizo la transnacionalización o extranjerización –entendida como una tendencia al dominio económico de sectores estratégicos de la estructura económica nacional por parte de los grandes grupos económicos transnacionales– de sus estructuras productivas, del comercio y los servicios, la infraestructura, y el sistema bancario y financiero; frente a la pérdida de autonomía de los gobiernos para definir políticas acordes con un desarrollo nacional dirigido a responder a las necesidades de su población.

En el tercer capítulo planteo que, así como existe una reestructuración neoliberal de la economía en su conjunto, hay una forma específica de reestructuración neoliberal del empleo, que puede constatarse en la refuncionalización de las relaciones entre capital y trabajo. Lo anterior se manifiesta en las reformas neoliberales de las leyes laborales, pero también en la aparición de nuevas modalidades de extracción de valor, con una exacerbación de la superexplotación del trabajo. Para probar esto último presento las principales variables de la ocupación: estructura del empleo, remuneraciones, tipo de contrato, jornadas laborales y tasa de desempleo en los tres países.

El capítulo cuarto subraya la relevancia de la participación femenina en las actividades productivas, su incremento constante en números absolutos y las variables que le han permitido incorporarse al mercado laboral, entre éstas últimas destacan las sociodemográficas como la caída de la tasa de fecundidad, el incremento de la esperanza de vida al nacer y

INTRODUCCIÓN

la formación escolar; además de otros factores como la tasa de actividad y los años de vida activa.

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

En la segunda parte del capítulo defino el mercado de trabajo femenino estratificado en tres grandes bloques: el estrato del empleo moderno, el estrato del empleo tradicional y el estrato del empleo excluyente. La pertenencia a uno u otro estrato está determinada por el perfil del puesto, los requerimientos de escolaridad, el uso o no de nuevas tecnologías, así como las relaciones laborales que se establecen: tipo de contrato, jornada laboral, remuneración y seguridad social.

Por último presento las conclusiones generales derivadas de la investigación.

1

Principales conceptos y discusiones en la sociología del trabajo

Los principales conceptos en la sociología del trabajo

El lenguaje hegemónico utilizado en la sociología del trabajo, el cual hace referencia a los “nuevos paradigmas productivos” del capitalismo y en el que tiene un gran peso aquél conocido como de “especialización flexible”, no tiene alcances mundiales, por lo tanto es preciso definir estos conceptos para entender de qué manera la reestructuración mundial que implicó la aplicación de dichos paradigmas –aunque de manera restringida– afecta a las mujeres trabajadoras de América Latina. Mucho de ello no tiene asidero, sobre todo si hacemos una diferenciación entre los países desarrollados del norte y los países pobres de la periferia para ubicar el lugar que ocupan las mujeres trabajadoras; este esquema se repetirá si analizamos los países dependientes en el tercer mundo, sus trabajadoras y las peculiaridades de cada realidad nacional.

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

Por su parte, los teóricos de la producción flexible identifican este modelo productivo como una nueva forma de organización de la producción industrial adelgazada, flexible, que a su vez atraerá una fuerza de trabajo diferencialmente capacitada, más calificada, participativa, multifuncional y polivalente. En este paradigma destaca el modelo japonés: Toyota.

La llamada producción flexible recurre a una nueva organización del trabajo sustentada en la utilización de las nuevas tecnologías, especialmente la microelectrónica y la informática (Gutiérrez y Sotelo, 1997:167), aunque en este caso se basa en la descentralización de la producción y en la recurrencia al subcontratismo en las empresas tercerizadas.

Es importante saber qué es lo que los países pobres realmente adoptaron de la organización flexible. Mi hipótesis es que hicieron a un lado los supuestos más avanzados del cambio tecnológico y adoptaron las formas más retrógradas y represivas de la organización, sujetos a una participación específica en la nueva División Internacional del Trabajo

(DIT); puedo definir dicha participación como una mera articulación subordinada a las necesidades productivas de los países centrales.

Los modelos productivos: fordismo y toyotismo

El fordismo

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

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

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

Con estos antecedentes, es decir, la organización de la producción en masa, la racionalización de las tareas y la introducción de la línea de montaje, se pasa a la *automatización*, que

se define como la capacidad de una máquina para funcionar sola y detenerse automáticamente ante el menor problema. Esta organización conocida como fordista-taylorista se aplicó esencialmente en la industria automotriz, cuyo método arrancó en Estados Unidos y posteriormente se expandió a otras empresas del ramo en los países de Europa occidental.

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

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

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

El toyotismo

Después de que el fordismo como modelo de producción agotó sus límites para mantener o elevar tanto la productividad como la tasa de ganancia de las empresas, en los años setenta surgió un nuevo modelo productivo cuya pretensión fue reemplazar al primero. El toyotismo –como se le conoce a

este nuevo modelo, porque surgió en la fábrica de automóviles Toyota en Japón– tuvo que contemplar algunos elementos que estaban condicionando o limitando la acumulación de capital, como la caída de la productividad y el bajo crecimiento de la economía, y ha tenido que responder a un incremento lento de la demanda.

El modelo productivo que reemplazó al fordismo y apareció desde la década de los setenta en Japón, tiene como base dos dimensiones: la innovación tecnológica y la organización del trabajo con nuevos principios: “[...] la innovación es *sólo de organización* y conceptual, sin que intervenga nada ‘tecnológico’” (Coriat, 1992:46). Se sustenta en la microelectrónica aplicada a los procesos productivos. Su objetivo es el incremento constante de la productividad y de la tasa de ganancia, y, por tanto, la eliminación constante del trabajo vivo en la fábrica y su sustitución por la introducción de puestos automatizados.

Se define como un sistema creado para la variación del producto y su ajuste a la dinámica del mercado, en el que los principios calidad y productividad son factores inseparables. Entre sus elementos más importantes, maneja algunos conceptos que a continuación vamos a definir:

- a) *Flexibilidad*: la capacidad del sistema para adaptarse a la demanda.
- b) *Justo a tiempo*: es la producción basada en el “impulso de la demanda” (Slaughter, 1997:40), las piezas van llegando justo en el momento en que van necesitándose.
- c) *Trabajo polivalente*: destaca lo que Benjamín Coriat llama “el carácter polivalente de los trabajadores y su multifuncionalidad”. Y más adelante define “Capacidad para efectuar tareas diferentes, para manejar varias máquinas correspondientes a operaciones sucesivas,

para administrar tanto la programación como el diagnóstico, el mantenimiento o la calidad”. Para concluir que: “[...] el conjunto de las propiedades dinámicas de la empresa se basa en el conocimiento práctico de los empleados y en los efectos de aprendizaje construidos en los propios modos de organización del trabajo” (Coriat, 1992:89).

- d) *Formación y multicualificación*: a esto se refiere Coriat cuando apunta que la empresa invierte en la formación y calificación del obrero, realiza una intelectualización de los trabajadores de cuello azul y los incluye como parte del *círculo virtuoso* del modelo japonés:

las inversiones en recursos humanos garantizan un alto nivel de polivalencia y plurifuncionalidad de los asalariados, quienes hacen posible la eficacia de las innovaciones en la organización: a su vez, estas últimas permiten obtenciones de ganancias de productividad, que permiten realimentar las inversiones en recursos humanos (Coriat, 1992:90).

- e) *Trabajo en equipo*: la reunión en las áreas de trabajo de un conjunto de trabajadores para discutir y resolver problemas de producción, de calidad o de defectos en la fabricación.
- f) *Subcontratación*: es la base de la producción flexible, llamada también externalización de la producción; lo que significa que una gran parte de la producción de un bien sea realizada en empresas llamadas subcontratadas o proveedoras de la gran empresa matriz.

La idea es que, mano de obra más barata, haga la mayor cantidad posible del trabajo que va en el producto final. La producción de piezas, así como los trabajos de limpieza e instalación de equipos nuevos, la realizan los proveedores y no los relativamente

bien pagados trabajadores de los Tres Grandes [las tres grandes automotrices]. Los supuestos ahorros del sistema ‘justo a tiempo’ se explican en parte por la subcontratación. [El sistema de subcontratación] divide a los trabajadores hasta en tres o cuatro categorías, a la baja: sin sindicato, sin prestaciones, sin seguridad en el empleo y con los salarios más bajos (Slaughter, 1997:51).

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

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

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

La estructura ocupacional, en general, no se puede mantener constante en el tiempo, mucho menos la estructura ocupacional por sexos; lo único constante son las variaciones. Por un lado, la tasa o índice de participación de la fuerza de trabajo femenina ha tenido un desenvolvimiento constante en números absolutos y relativos y, por el otro, hay variaciones en el tiempo que nos indican que las condiciones y caracterís-

ticas de la inserción de esta fuerza de trabajo muestra cambios constantes.

A partir de los años ochenta se introdujeron nuevas tecnologías de la información y la comunicación en Chile, México y Brasil. En estos países se dio, desde entonces, un movimiento de empleo y desempleo de nuevas características, tanto de las trabajadoras que van quedando desempleadas como de las nuevas trabajadoras empleadas. Como resultado de la introducción de estos cambios tecnológicos se modifica la “segregación ocupacional por sexo” porque las mujeres están presentes en el sector de las comunicaciones y en las finanzas, ahora ellas también utilizan la alta tecnología y ésta deja de ser exclusiva del trabajo masculino: se aprecian cambios cualitativos y éstos no son detectados por la ecuación de la segregación.

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

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

La teoría de la segregación ocupacional es, por principio, interesante y correcta si la ubicamos desde una perspectiva concreta, en tanto que cuantifica la participación de la mujer en las ocupaciones respecto a la de los hombres; sin embargo, no permite obtener una explicación completa si se queda en

el ámbito de lo instrumental, en la medición, y no trata de explicar por qué existe o a qué responde dicha segregación o no-segregación, ni cuáles serán sus tendencias a corto o largo plazo, o de qué manera y bajo qué condiciones se puede revertir la segregación ocupacional por sexo que afecta a las mujeres en medio de las crisis económicas, en las que la mujer no tiene acceso a benefactores sociales que redundarían en la cualificación de su fuerza de trabajo.

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

Planteamientos sobre segregación ocupacional por sexo

Presento enseguida algunas definiciones de la *segregación ocupacional por sexo*, las cuales considero que se enmarcan en una perspectiva descriptiva y a-histórica, más que analítica.

La definición

La *segregación ocupacional por sexo* se define como la concentración de las mujeres en un número reducido de ocupaciones, la existencia de ocupaciones predominantemente femeninas o masculinas, y la primacía de los hombres en las posiciones jerárquicas al interior de una ocupación. La manera en que se distribuyen hombres y mujeres en las diferentes ocupaciones se conoce como segregación horizontal, mientras que la distribución por niveles al interior de una ocupación se conoce como segregación vertical (Amarante y Espino, 2001).

También tenemos otras definiciones similares a la anterior:

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

Una definición más la encontramos en Flérida Guzmán:

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

Y más adelante...

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

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

Causas de la SOS, según diferentes enfoques

Este apartado presenta dos intentos de identificar la causa de la segregación ocupacional:

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

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

- 2) La otra explicación la tenemos del lado de lo que se denomina teoría feminista (Amarante y Espino, 2001), y

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

que se adhiere a varias teorías, por lo tanto, yo la llamo ecléctica.

En ella se plantea, como base, la concepción de “género” como una construcción cultural de lo femenino y lo masculino con elementos histórico-sociales, para diferenciarla de sexo; sin embargo, no explota suficientemente esta concepción. Al asumir la teoría de la segregación ocupacional por sexo desde el lado de la teoría del capital humano y de manera acrítica, se ubica en el mismo plano de la teoría neoclásica: el descriptivo.

Ambas teorías, no consideran que la dinámica del mercado de trabajo va más allá de la formación y la capacitación de la mano de obra, involucrando fenómenos como la crisis y otros factores económicos.

La ecuación

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

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

Donde i = una ocupación x

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

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

Conforme su resultado sea o se acerque a 0 ($ID = 0$) tenderá a desaparecer la segregación; sin embargo, conforme se acer-

que a 100 ($ID = 100$) la segregación se aproximará a 100%, es decir, predominará uno u otro sexo en la ocupación.

La solución o la propuesta desde la teoría de la SOS

El resultado o la interpretación del resultado que expresa la ecuación anterior lleva a concluir el porcentaje o número de mujeres u hombres que deben de cambiar de ocupación para revertir la segregación. Los teóricos olvidan que ese cambio no es una cuestión de voluntad, ni de las o los trabajadores ni del patrón; implicaría cambios estructurales profundos, que van de lo económico a lo cultural, pasando por otras muchas dimensiones de la vida social, por lo tanto no es una propuesta loable en las condiciones en que se conforma el mercado laboral latinoamericano, incluso en los países del capitalismo central.

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

Más allá de eso, existe una tendencia mundial a igualar el salario masculino y el femenino hacia la baja, y los salarios se fijan no sólo por las condiciones de segregación ocupacional sino que, a partir de la etapa de mayor internacionalización de la economía, en su caso, de la internacionalización de la ley del valor-trabajo (Sotelo, 1999, Marini, 1994 y Martínez, 1999 y 2000) –conocida como globalización económica–,

existen cada vez más condicionantes para definir y nivelar a la baja los salarios en el plano internacional.

No obstante, los teóricos de la segregación, cualquiera que sea la latitud desde donde escriben (Europa, Estados Unidos, Asia o América Latina), tienen la esperanza de incidir en las políticas enfocadas a la “equidad de género”, ya sea desde sus gobiernos locales o hacia los programas del Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo u Organización Internacional del Trabajo, en conjunto con sus respectivos gobiernos. Pero se olvidan de que estas instituciones u organismos, en el mejor de los casos, darán recomendaciones. Aunque, con el avance del neoliberalismo, las recomendaciones a los gobiernos nacionales se orientan, cada vez más, en perjuicio de la condición de las mujeres en general, pues estas instituciones se han encargado de dar recomendaciones antagónicas.

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

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

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

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

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

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

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

Aportes y crítica de la teoría de la SOS

La teoría de la segregación acaba justificando o dando la razón a quienes plantean las tesis del mercado dual de trabajo, que se dividiría en uno primario y uno secundario. El primero concentraría a los más capaces y a los más capacitados, a quienes hayan acumulado más capital humano; ahí estarían prioritariamente los hombres. En el segundo estarían los empleados residuales, quienes hacen el trabajo sucio, los que llegan a las peores ocupaciones y las mal pagadas, están en esa posición por un “menor *stock* de capital humano”; automáticamente estarían ahí las mujeres. Esto es sintetizado por Guzmán (2001:95) de la siguiente manera: “las ocupaciones denominadas tradicionalmente masculinas, se ubican en la parte superior de la escala, es decir, con mayor estatus y salarios relativamente superiores, y las femeninas en la parte inferior”.

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

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

En síntesis, la situación de las mujeres trabajadoras se puede estudiar, más allá de la teoría de la segregación ocupacional y de su formulación matemática, con una visión más amplia y dinámica del fenómeno laboral que considere: los elementos culturales que hacen la diferencia entre lo masculino y lo femenino; la nueva división internacional del trabajo, base de la etapa de la globalización o lo que es lo mismo, la nueva dinámica del capitalismo contemporáneo; la fijación

de los salarios en el neoliberalismo que, entre otros factores, nos pueden advertir que estamos ante cambios acelerados que hacen relativa a la segregación ocupacional por sexo, o que le pueden dar un giro de consecuencias aún no imaginadas.

La mujer como creadora de valor

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

Dada la importancia que cada día adquiere la incorporación de la mujer al mundo productivo, se imponen tres cuestiones fundamentales: *i*) cómo vive el proceso de producción capitalista; *ii*) cuál sería su aportación en términos de valor, y *iii*) cómo la afecta la organización del proceso laboral y las nuevas técnicas.

En tanto fuerza de trabajo, la mujer entra en el proceso productivo como productora de valores de uso, de valor y de plusvalor; es decir, como productora de mercancías, de valores de cambio. Llega al mercado como vendedora de su fuerza de trabajo,² de su capacidad de ser fuente de valor (Marx, 1984:203) para un proceso de producción que a la vez es proceso laboral y proceso de formación de valor.

² “Por fuerza de trabajo o capacidad de trabajo entendemos el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole” (cf. Carlos Marx, 1984:204).

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

El proceso de producción, entendido a través de Marx, es a un tiempo “una *unidad de proceso laboral y proceso de formación de valor*”.³

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

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

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

En el siglo xx el mundo capitalista vivió dos grandes revoluciones en la técnica y la organización social del trabajo,

³ “Como *unidad del proceso laboral y del proceso de formación de valor*, el *proceso de producción* es proceso de producción de mercancías; *en cuanto unidad del proceso laboral y del proceso de valorización*, es *proceso de producción capitalista*, forma capitalista de producción de mercancías” (cursivas del autor). Pero antes, Marx definió el *proceso de formación de valor* y el *proceso de valorización*, el segundo es “[...] el primero *prolongado* más allá de cierto punto. Si el proceso de formación de valor alcanza únicamente *al punto* en que con un nuevo *equivalente* se reemplaza el valor de la fuerza de trabajo pagado por el capital estaremos ante un proceso simple de formación del valor. Si ese proceso se prolonga *más allá de ese punto*, se convierte en proceso de valorización” (cf. Carlos Marx, 1984:226,236,239).

mismas que se expresaron en dos modelos de producción: la organización ford-taylorista y la de la producción flexible. Dos modelos a los que se incorporó la mujer trabajadora. Con sus respectivas características, cada modelo productivo requirió de un tipo de desempeño de la mujer en sus procesos laborales:

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

Pero la época de oro del capitalismo del siglo XX sí la incorporó masivamente en las labores de oficina que ya estaban mecanizadas, en las que llegó a ser mayoría en el trabajo burocrático. Harry Braverman (1975) hace una larga descripción del trabajo en las oficinas durante el siglo XX, así como la observación de que el trabajo en la oficina, de ser mayoritariamente masculino en la última década del siglo XIX, va cambiando paulatinamente hacia una feminización que se corresponde con la automatización y la rutinización de las actividades de escritorio en el transcurso del siglo siguiente.

b) Ante “las nuevas dificultades ‘estructurales’ de la acumulación” (Coriat, 1982:154) de capital que enfrentaron los países centrales hacia finales de los sesenta y principios de los setenta, Japón, Estados Unidos, Francia, Alemania e Inglaterra recurrieron a los métodos de producción flexible, como un paradigma de relevo al fordismo-taylorismo. Se creó una estrategia que vino a reconfigurar la DIT, una de cuyas expresiones fue que las grandes firmas empresariales arrancaron un proceso de “deslocalización” de sus procesos de producción a partir de la ubicación de subcontratistas internacionales, sobre todo en los países del tercer mundo (Coriat, 1982:154,

nota 10). El caso ejemplar es la conformación de la industria maquiladora de exportación en México a partir de mediados de los años sesenta.

Las principales estrategias de las que echó mano la empresa transnacional –cuyas matrices se encuentran en los países centrales– fueron: subcontratación, ocupación flexible de fuerza de trabajo y presión a la baja de los salarios nacionales. Por medio de estas nuevas modalidades de organización del trabajo las empresas trataron de resarcirse de sus pérdidas de ganancia, lo que llevó a una polarización mayor del empleo y de las condiciones laborales en el plano mundial, de lo cual no pudo escapar la mujer trabajadora.

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

Hay una diferenciación creciente entre el empleo en los centros y en los países dependientes, que va creando una especie de pirámide cuyo *vértice* está en los países del primer mundo y la *base* se ensancha para absorber a las masas trabajadoras de Asia, África y América Latina. Los trabajos integrales –que aún conservan contratos, prestaciones y negociación salarial, en contraposición con los precarios que han sido despojados de los derechos sociales y laborales– se mantienen para los trabajadores de las grandes empresas y sus matrices, mientras disminuyen en las filiales del tercer mundo; sin embargo, se presentan de forma precaria en sus subsidiarias. En la subcontratación, la precarización asume a las mujeres, en tanto fuerza de trabajo, legitimando determina-

ciones culturales respecto del hombre para así poder asegurar diferencias salariales, ausencia de derechos y nula valoración social de su trabajo; además de otras condiciones sociales que están lejos de la voluntad de la mujer, como puede ser su condición de migrante internacional o intranacional que la coloca en una situación marginal y discriminada.

No obstante, existen quienes ven positivamente los fenómenos creados por la nueva organización del trabajo, en particular ciertos procesos que aparecen en nuestros países como el creciente subcontratismo y la estratificación del los empleos en “buenos” y “malos”. Abundan también quienes ven en la maquiladora –una forma de descentralización y subcontratación de la producción de los países centrales, para bajar costos y deshacerse de los procesos productivos peligrosos o venenosos– una “oportunidad” de empleo para las mujeres en México y Centroamérica.⁴ Todo lo anterior lo consideran como una cualidad de los nuevos modelos productivos en organización y aplicación técnica, más que como un efecto y un lastre que conlleva la necesidad de elevar productivida-

⁴ Por ejemplo: Oliveira y Ariza (2000), “Un aspecto que no deja de ponderarse es la contribución de las empresas transnacionales (industriales y agroindustriales) al incremento de las *oportunidades* de empleo para las mujeres, a pesar de la contracción global de la economía, *gracias* al menor costo que representa su mano de obra” (cursivas mías). Sin embargo, qué se puede decir ahora que la industria maquiladora en México ha entrado en un profundo ciclo recesivo a partir de fines de 2001 y principios de 2002, y en una pendiente peligrosa cuyo desenlace es completamente imprevisible. Al respecto véase *Zonas francas de exportación: explotación máxima para un desarrollo mínimo*, Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CISOL), Bruselas, Bélgica, septiembre de 2003 (documento en PDF). También puede consultarse el texto de Adrián Sotelo (2004), *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones*, Plaza y Valdés, UOM, ENAT, México, especialmente el capítulo sexto relativo al desempeño de la industria maquiladora.

des, calidad de los productos, competencia y ganancias, lo cual sólo redundaría en la bolsa de acumulación de capital de las grandes empresas mundiales.

El capitalismo contemporáneo ha esculpido una clase trabajadora *sui generis*. Si bien algunos teóricos han planteado que la clase trabajadora tiende a desaparecer (Rifkin, 1997), la información cuantitativa demuestra que este sector poblacional ha crecido. Vivimos en un universo de trabajadores y trabajadoras en ascenso. La clase trabajadora se ensancha y se constituye en lo que Antunes (2000) llama “la clase que vive del trabajo”; o lo que Sotelo (2003) –acotando a Antunes–, denomina “la clase que vive de la venta de su fuerza de trabajo”. Para refutar a quienes hablan de la desaparición o pérdida de centralidad de la clase trabajadora sólo es preciso recordar que en los últimos 30 años ha llegado a los mercados laborales de todo el mundo una masa enorme de mujeres y niños. La Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su informe *Seguridad en cifras* (2003, 14), afirma que existen en el mundo alrededor de 250 millones de niños trabajadores de entre 5 y 14 años de edad, de quienes aproximadamente 120 millones trabajan tiempo completo. Asimismo, en 1999 la población económicamente activa (PEA) femenina estaba constituida por alrededor de 964.7 millones de personas, de una PEA mundial de 2 362 millones de personas (Banco Mundial, 2001); un crecimiento importante, pues en 1970 la PEA femenina mundial fue de 624.5 millones de personas respecto de un total de 1 654.8 millones de personas (OIT, 2004).

Lo anterior constituye una nueva forma de la DIT, tal como lo plantea Martínez (1999:57-58):

tanto la incorporación de mujeres y niños de la periferia a la fábrica mundial como la jubilación anticipada masiva o el retraso en la madurez de la población adulta y joven, respectivamente,

PRINCIPALES CONCEPTOS Y DISCUSIONES

en el centro, son parte del mismo proceso de conformación de un proletariado mundial, con su ejército activo y su ejército de reserva. Ambos, a su vez, definidos por la mencionada nueva división del trabajo a nivel social, sectorial, generacional, de género, etcétera.

Si bien esta masa de mujeres y niños trabajadores se ha integrado a un mercado laboral ampliamente estratificado, juntos constituyen el colectivo de asalariados que da cuerpo y forma al capitalismo contemporáneo. Ya sea que se encuentren laborando como trabajadores directos del capital o en el amplio mundo de la precariedad, ambos constituyen lo que Antunes llama “una noción ampliada de la clase trabajadora”. Los asalariados directos: el “proletariado industrial”, los “asalariados del sector servicios” y el “proletariado rural”; y los asalariados indirectos, entre los que están

[...] el proletariado precarizado, el subproletariado moderno, *part time*, el nuevo proletariado de los *Mc Donalds*, los trabajadores anémicos [...] los trabajadores tercerizados y precarizados de las empresas liofilizadas [...] los trabajadores *asalariados* de la llamada “economía informal”, que muchas veces son indirectamente subordinados al capital, además de los trabajadores desempleados, expulsados del proceso productivo y del mercado de trabajo por la reestructuración del capital y que hipertrofian el ejército industrial de reserva en la fase de expansión del desempleo estructural (Antunes, 2000:103-104).

Nos encontramos siempre con la aseveración de que las mujeres en América Latina –aunque no exclusivamente en esta latitud– se incorporaron de manera exponencial al mundo del trabajo en las tres últimas décadas de siglo xx debido a la emergencia de la crisis –cuando se habla de América Latina se hace referencia a la crisis de la década de los años ochenta–:

por la necesidad de mantener a sus familias, por el incremento del desempleo masculino, la emergencia de la pobreza y la caída real de los salarios (Cooper, 1989; Ramírez y Dávila, 1990; Bustos y Palacio, 1994); hechos que las llevaron a ser partícipes de la carga del yugo del capital, las enfrentaron a la explotación capitalista, situación que antes había sido *cuasi* exclusiva del hombre trabajador, jefe de la familia.

Las afirmaciones anteriores son totalmente correctas si hacemos la lectura, como dirían los economistas y especialmente los neoclásicos, “por el lado de la oferta de trabajo”.

En diversos estudios sobre la problemática de la incorporación de la mujer en los mercados de trabajo se ha olvidado hacer un análisis por el lado de la demanda de la fuerza de trabajo, variable que no es considerada. Esta omisión lleva a un conocimiento sesgado de la realidad, dado que si estudiamos la lógica del desarrollo del capital encontramos que también ésta nos indica una estrategia mundial de los capitales transnacionales. Dicha estrategia cristaliza en la actividad mundialmente conocida como maquiladora, una rama diseminada por todo el mundo, o en casi todo el mundo, en las áreas más pobres de los continentes asiático y americano, incluso en Túnez, Marruecos, la isla de Mauricio y en otros países de África.

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

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

Las condiciones que propiciaron el desplazamiento y la recepción de estas empresas con sus procesos fragmentados

son: *a*) la crisis y la necesidad de los capitales de recuperar la rentabilidad de sus empresas, los cuales figuran como determinantes estructurales de esta estrategia global, y *b*) la carrera innovadora y tecnológica que desarrollaron las telecomunicaciones, los transportes y la informática, sectores que aceleraron la transmisión de la información y acortaron las distancias. Estos elementos han sido analizados en diversos estudios, pero no está de más ilustrarlos de la siguiente manera:

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

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

Lo que caracteriza al mundo del trabajo en esta rama de la subcontratación internacional es la constitución de su fuerza de trabajo, la cual es básicamente femenina. En todos los lugares del planeta donde la maquiladora se ha asentado, el perfil sociodemográfico de la fuerza de trabajo que se ocupa, así como las características del proceso laboral, son las mismas: fuerza de trabajo femenina muy joven, en edades que fluctúan

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

entre los 17 y los 30 años –el caso extremo es el de Centroamérica, en donde las edades de las trabajadoras oscilan entre los 14 y 25 años–, bajas tasas de escolaridad, jornadas intensivas de trabajo que varían entre nueve y diez horas diarias y con intenso desgaste físico. Las ramas donde se encuentran empleadas son en la confección de ropa, calzado, textil, autopartes, juguetes y electrónica, principalmente.

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

- a) La primera hipótesis gira en torno al hecho de que por ser países con pocos recursos naturales para explotar su especialización o su participación en la DIT, ésta se ha desarrollado en la manufactura electrónica dentro de las maquiladoras. También es importante acotar que en el interior de Asia subyace una división social del trabajo en una esfera micro, lo cual se constata al observar que cada país del sureste asiático se ha especializado en diferentes ramas de la manufactura, como son: la producción de discos duros para computadoras, manufactura de accesorios para línea blanca, microelectrónica para electrodomésticos, microelectrónica para equipos de sonido y para accesorios eléctricos, textil, calzado y vestido.
- b) La segunda hipótesis expresa que la fuerza de trabajo femenina en Asia tiene dos particularidades: la primera obedece a la misma razón por la cual se contrató fuerza de trabajo femenina de manera masiva en todo

PRINCIPALES CONCEPTOS Y DISCUSIONES

el mundo en las últimas tres décadas: las mujeres son más disciplinadas y minuciosas; además de resultar inexpertas en cuestiones laborales y sindicales. La otra particularidad se refiere a un factor histórico-cultural muy importante del que habla Helena Hirata cuando explica la utilización de la mano de obra femenina en la microelectrónica en Japón. Este factor cultural puede generalizarse para el resto de Asia oriental y del sureste:

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

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

varía entre 60 y 90% del total de la fuerza de trabajo,⁵ como sucede en algunos países de centroamérica. Pero la realidad es cambiante, al igual que la división social y sexual del trabajo: es así como de ser mayoría la fuerza de trabajo femenina en la maquiladora mexicana –superior a 80% del empleo total en la década de 1970– actualmente constituye entre 50 y 60% del total.

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

La entrada de la mujer en la escena del mundo productivo durante las tres últimas décadas ha sido resultado, por un lado, de un proceso de desindustrialización en los países del capita-

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

lismo central –y una terciarización en la cual predominan los servicios– y, por el otro, de una industrialización precaria en los países pobres: la maquiladora en las zonas francas.

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

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

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

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

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

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

Otro elemento que sacó a la mujer del ámbito doméstico para ubicarla en la esfera productiva fue una serie de cambios culturales y de transformaciones que experimentó la estructura familiar en el siglo XX, a un tiempo, en una relación dialéctica con los avances de la ciencia y la técnica que permitieron la incorporación de la mujer al trabajo desde la década de los cuarenta, a partir de la utilización de la cadena de montaje en la organización fordista –inicialmente en Europa–. Aunque debemos aclarar que éste ha sido un proceso que se ha ido

desarrollando en el transcurso de décadas y que fue reforzado con el advenimiento de los nuevos paradigmas del trabajo, los llamados nuevos “modelos productivos”.

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

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

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

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

Como ya mencioné, las tesis sobre el empleo femenino versaban acerca de que la entrada de la mujer en el mercado laboral obedecía a la emergencia de la crisis, la cual, además, era caracterizada como de transición; esto llevaba a suponer que una vez superada la crisis, si bien las mujeres no volverían al hogar, por lo menos no se iba a dar una afluencia masiva de otras mujeres al mercado laboral.

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

Es por ello que en este trabajo intento dar una explicación desde la óptica de la demanda de la FTF así como desde la oferta, tomando en consideración factores como la reestruc-

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

turación mundial del capital, la nueva división internacional y sexual del trabajo y los cambios sociodemográficos de las mujeres que se han insertado en el mercado laboral.

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

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

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

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

Conclusión

De acuerdo con los elementos vertidos en este primer capítulo, puedo afirmar que para estudiar la fuerza de trabajo femenina

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

se requiere analizar lo que está aconteciendo en la estructura económica mundial y advertir sus tendencias más importantes para identificar qué define la forma en que se insertan las mujeres en los mercados laborales; en otras palabras, qué está en la base definitoria de su lugar en la producción social.

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

Hoy en día destacan dos elementos respecto a las mujeres trabajadoras: su lugar cada vez más importante como productoras de valor y plusvalor; así como su incorporación precaria al mundo del trabajo.

2

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

El neoliberalismo: principales postulados y su recepción en América Latina

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

La crisis de la posguerra ha sido definida por los estudiosos del tema como un quiebre del patrón de acumulación de capital entonces imperante,¹ el cual durante dos décadas re-

¹ Entiendo el patrón de acumulación de capital en el sentido en que lo plantea Valenzuela (1990:61-62), “como una modalidad de acumulación capitalista históricamente determinada, pues se parte de un criterio de pe-

portó en los países desarrollados altas tasas de crecimiento y relativa estabilidad, pero que desde la segunda mitad de la década de 1960 y principios de los setenta presentó bajas tasas de crecimiento y altas tasas de inflación. El capitalismo central se vio envuelto en la caída de la dinámica de la acumulación de capital con lo cual se vino abajo la articulación que se había configurado entre el Estado, las políticas de redistribución del ingreso y la alianza de las dirigencias sindicales con el capital.

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

Los postulados del neoliberalismo, a propósito del desmantelamiento del Estado benefactor de la posguerra, son: mantener un Estado fuerte en lo político y esbelto en lo económico. Las recetas pioneras fueron apegadas a la doctrina monetaria, control de la inflación y finanzas públicas sanas; para ello, los principales puntos de política económica estuvieron marcados por la restricción del presupuesto público en inversión productiva y gasto social, restricción de la emisión monetaria y la restauración de la tasa “natural” de desempleo para bajar los salarios. Lo anterior con el fin de contener las aceleradas tasas de inflación que rebasaban los dos dígitos; reformas fiscales para incentivar a los agentes económicos; elevación de

riodización histórica”. Se trata de “1) cierto modo que adquiere la acumulación, 2) este modo de acumulación tiene una relativa coherencia interna”. El patrón de acumulación tiene “*tres momentos fundamentales*: a) el de la producción de plusvalía, b) el de su realización y c) el de su acumulación”. Para caracterizar un patrón se debe identificar las formas que adoptan los tres momentos fundamentales y la manera específica en que se articulan.

las tasas de interés; golpe a los sindicatos, flexibilización laboral y privatizaciones. Se reformaron las leyes para dar pauta a la libre circulación de capitales, ya fuera en forma de inversión directa, ya en flujos financieros especulativos.

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

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

Si bien el “objetivo primario” de las nuevas políticas era detener la alta inflación de los años setenta y elevar las tasas del crecimiento económico, la verdadera cara de la recuperación en la década siguiente en Europa fue la derrota sindical, el desempleo y la contención salarial; lo cual no fue diferente para América Latina, pues así lo constatan teóricos como Valenzuela (1999), Sotelo (1999), Ornelas (2000) y Juárez (1999), quienes sustentan que las raquíicas tasas de creci-

miento que se han alcanzado encuentran su base en la contención salarial y en la mayor explotación de la fuerza de trabajo, pues es ésta la dimensión estructural que ha terminado por imponerse en la región.

Efectivamente, hubo un repunte de las economías –en los años ochenta para los países centrales y en los noventa para los latinoamericanos– pero no se llegó a crecer como hasta antes de los años setenta; la recuperación de las ganancias no se expresó en la inversión productiva mundial, sino que en esta coyuntura se desarrolló como nunca antes un fenómeno económico que tiende a ser predominante: la inversión financiera o especulativa, que se transformó en lo que algunos autores llaman la fase de *financiarización* de la economía (Chesnais, 1996 y 1998; Brenner, 1999 y Palazuelos, 1998).

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

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

LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

1. Disciplina presupuestaria
2. Cambios en las prioridades del gasto público (de áreas productivas a las elementales como salud, educación e infraestructura)
3. Reforma fiscal
4. Liberalización financiera
5. Política de tipo de cambio
6. Liberalización comercial
7. Apertura a la inversión extranjera
8. Privatizaciones
9. Desregulaciones
10. Derechos de propiedad

Estas políticas han tenido su expresión en diferentes periodos de la historia de Brasil, Chile y México. Las 10 medidas que las instituciones y gobiernos impusieron a los países pobres condujeron sin más a un proceso de *extranjerización* o *trasmacionalización* de las economías, en el cual el proyecto aperturista de los gobiernos es más el resultado del comercio intrafirmas y de la dinámica exportadora que se aceleró a partir del asentamiento en nuestros países de las empresas trasnacionales (vía inversión extranjera directa, IED), y no la expresión de un sector industrial maduro, endógeno, producto de la tan aclamada y propagandizada “reconversión industrial”, “reestructuración económica” o “modernización del aparato productivo” que justificó la apertura de los años ochenta dirigida desde los planes de política económica de los tres países.

La asunción del patrón neoliberal en nuestra región, en el que destacan la liberalización de los mercados, el proceso de privatización de las empresas públicas, la apertura a la inversión extranjera y la liberalización de la cuenta de capitales, se convirtió en un cúmulo de problemas que parten de lo eco-

nómico como la deuda externa, los constantes déficit en la cuenta corriente, el creciente desempleo y la masividad de la pobreza, para expresarse en crisis sociales y políticas: los grandes problemas que aquejan a nuestras sociedades.

La coyuntura latinoamericana: Chile, México y Brasil

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

En el año 2000, la economía brasileña respondió por 36.8% de la actividad económica de América Latina; la mexicana tuvo una participación en el PIB regional de 23.7%, pero su participación ha oscilado, en los últimos años, entre 23% y

LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

25%; mientras que Chile aporta alrededor de 4.3% al total de la economía de nuestra región.

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

Para el año 2000, Brasil tenía 165.3 millones de habitantes, Chile rebasaba los 15 millones y México llegó a los 99.6 millones. En el mismo año los tres países concentraron 68.8% del total del PIB latinoamericano; de 1991 a 2000 fueron los receptores de 69.1% de la IED que llegó a la región; los tres fueron responsables por 67.1% de las exportaciones de la región y por 69.8% de las importaciones. Concentraron 55% de la deuda externa latinoamericana, de los 740.4 mil millones de dólares a que ascendió ésta en el año 2000 (ver cuadro 2.1).²

² En 2004 el PIB de México –el más grande de América Latina– fue de 658 200 millones de dólares; el de Brasil –la segunda economía– 578 200 millones de dólares y el de Chile, de 89 500 millones. Datos de *México, la mayor economía de América Latina*, Presidencia de la República Mexicana (2005).

Las exportaciones tuvieron el siguiente comportamiento: México exportó por un monto de 189 mil millones de dólares; Brasil, 95 009 millones y Chile 31 569 millones de dólares.

La IED acumulada entre 1991-2004 de América Latina fue de 564 833 millones de dólares; Brasil acumuló en este periodo 177 700 millones de dólares; México 159 369 millones, y Chile 35 094.

En 2004 la deuda externa latinoamericana alcanzó la exorbitante suma de 720 935 millones de dólares. El mayor deudor latinoamericano fue Brasil con 221 384 millones, seguido de México con una deuda de 132 131 millones y Chile figuraba con una deuda de 43 931 millones de dólares.

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

CUADRO 2.1. América Latina: indicadores económicos, 2000
(en millones de dólares)

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

Fuente: elaboración propia con base en datos de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina 2002*, Santiago de Chile, capítulo II Cuentas Nacionales, capítulo IV Balance de Pagos, cuadro 12 y 13.

*Dólares constantes de 1995.

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

Chile: la consolidación del neoliberalismo

Perry Anderson (1996:19) considera que América Latina es el tercer gran escenario de los experimentos neoliberales; sin embargo, “genealógicamente este continente fue testimonio de la primera experiencia neoliberal sistemática en el mundo”, y nombra el caso de Chile bajo la dictadura militar. Desregulación, desempleo masivo, represión sindical, redistribución de la renta favorable a los ricos, privatización de los bienes públicos. La inspiración teórica del neoliberalismo chileno estuvo dada por Friedman.³ Los resultados de la política apli-

³ “El acuerdo entre la Universidad Católica y la Universidad de Chicago se centraba en un programa de becas. Economistas chilenos eran en-

cada en Chile fueron positivos en cuanto a los indicadores de crecimiento de la economía en los años ochenta y noventa; no obstante, veremos más adelante sus consecuencias.

Los cambios en el desarrollo económico de Chile, que iniciaron durante los primeros años del gobierno militar (1974-1975), convirtieron a este país en el primero de América Latina que siguió una política sustentada en la liberalización de sus mercados. Así, desde principios de la década de los ochenta, Chile se convirtió en una economía abierta.

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

en Chile se desarrolló un modelo con un Estado que, a partir de un determinado momento, adoptó una política activa y no neutral, optando por los senderos que debería seguir el crecimiento de la economía, orientando los estímulos para la inversión hacia determinados agentes y en determinadas direcciones [...]. Ciertamente no hubo aquí políticas industriales como lo fue en el periodo en que predominó la estrategia sustitutiva de importaciones, pero fue un Estado que realizó profundas transfor-

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

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

maciones institucionales y regulatorias, incentivos tributarios, subsidios a determinados sectores productivos y a determinados agentes. Se trata de un “dirigismo” peculiar, porque a partir de su discurso parece no seleccionar ni discriminar, pero en los hechos, discrimina. Fue un Estado que usó el gran depósito de activos que tenía a su cargo, para reconstruir una nueva generación de grupos económicos y empresas que se transformaron en los agentes dinámicos del nuevo patrón de acumulación (Moguilansky, 1999:15-16).

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

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

De acuerdo con Ricardo Yocelzky (1996), la privatización de las empresas públicas en Chile inició desde 1975. En 1970 había 75 empresas de control estatal y en 1974, con las expropiaciones del gobierno socialista, éstas habrían rebasa-

do las 200, pero en 1989 ya sólo quedaban 45 (Yoccelevzky, 1996: 41). Andrés López (*et al.*, 1999) es más claro respecto a los datos de las empresas, pues apunta que en 1973 el Estado chileno tenía en sus manos 270 empresas (incluidas firmas de distintas actividades creadas desde los años cuarenta, y bancos), mismas que se vieron afectadas desde 1974 cuando inició el primer programa de privatizaciones. Para 1983 tan sólo 47 empresas estatales, en sectores estratégicos, permanecían guardadas para la segunda ola privatizadora (explotación del cobre, petróleo, electricidad, siderurgia y telecomunicaciones), la que efectivamente llegó.

En la década que va de 1990 a 1999, Chile aún recibió 2 139 millones de dólares por concepto de privatizaciones (ver cuadro 2.2). Están en manos privadas sectores como aviación, telecomunicaciones, electricidad, carreteras, gas, sector financiero, bancos y una gran parte de la explotación del cobre.

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

Es en la década de 1990 cuando se consolida el modelo económico, pues los nuevos grupos económicos nacionales y extranjeros ya habían tomado posesión de los recursos de la economía en sectores clave de la exportación, en infraestructura –telecomunicaciones, carreteras, generación de energía eléctrica–, y en las actividades financieras –servicios bancarios y la creación de actividades financieras no bancarias como fondos de pensión, seguros y casas de bolsa, entre otras–, y se había afianzado también la penetración de capital extranjero en grandes proyectos de explotación del cobre. Por ejemplo, compañías como las canadienses Falcombridge, Place Dome, Rio Algom, Cominco y Teca Corp., participan en Chile en proyectos de explotación minera, principalmente del cobre, esperando la obtención de altas tasas de ganancia (BID-IRELA,

1998:55.), las norteamericanas: Phelps Doge, Exxon Minerals Internacional Inc., y las japonesas: Mitsubishi Material Corp., Nipón Mining and Metals, entre otras.

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

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

indicios del final de un ciclo de expansión. Esta fase es reciente, empezó a manifestarse a finales de los noventa y se inició a las puertas de la crisis asiática. Está marcada por un contexto de mayor revaluación cambiaria, por la reducción del esfuerzo inversor y maduración de los sectores dinámicos de exportación

LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

[...] se caracteriza por la persistencia en la internacionalización productiva de los grupos económicos, pero también por la venta de empresas y fusiones con firmas transnacionales.

Aunque Chile obtuvo un crecimiento considerable en comparación con México y Brasil, pues su PIB⁴ creció entre 1981 y 1990 en una tasa promedio anual de 3.0%, y entre 1991 y 2000 lo hizo en un promedio anual de 6.6%, (muy por arriba del comportamiento del resto de los países latinoamericanos), esto no se reflejó en la distribución del ingreso, ni en la dinámica de la ocupación. Es así como en 1996, Chile experimentó una tasa de desempleo de 5.4%, la que en 1998 y 1999 se disparó hasta alcanzar 7.4 y 8.4%, respectivamente. En relación con los salarios, Mc-Clure y Urmeneta señalan que:

En 1994, 12.2% de los ocupados recibe remuneraciones mensuales líquidas menores a un salario mínimo y 34% percibe remuneraciones de entre 1 y 2 salarios mínimos [...]. Lo anterior significa que de las 5 071 867 personas ocupadas en noviembre de ese año, 2 342 513 personas, es decir, 46.2% del total de ocupados, son pobres (Agacino, 1997:46).

De ningún modo Chile tiene asegurada su inserción exitosa en el mercado mundial, ni su crecimiento puede tener un desempeño equilibrado a largo plazo, pues su estabilidad actual reposa en una inserción débil dada por la fragilidad de los precios de los productos primarios que oferta en el mercado mundial. Esto ya se constató en 1998, cuando cayó el precio internacional del cobre –principal producto de exportación de ese país– a razón de la caída de la demanda mundial; baja que

⁴ Los datos del crecimiento del producto interno bruto de los tres países fueron extraídos de: CEPAL, 2000, Anexo estadístico, cuadro A-1, p. 85.

se mantuvo durante 1999 y que repercutió en los mercados laborales, ya que, para ese año, se alcanzó una tasa de desempleo de 8.4%, como se mencionó anteriormente.

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

México: un neoliberalismo excluyente

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

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

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

A pesar de que la economía mexicana se volcó hacia los mercados externos, para lo cual se realizaron una serie de transformaciones estructurales, no fue posible contrarrestar uno de los problemas más perniciosos para el desarrollo del país: la deuda externa bruta total alcanzó 148 652 millones

de dólares en el año 2000; con graves consecuencias como el desempleo, la caída de las remuneraciones y el incremento de la pobreza (Sotelo, 1993; Soria, 2001).

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

Un indicador de lo anterior resulta el estado de pobreza, que es de los más altos del mundo. Julio Boltvinik (2001), quien utiliza el Método de Medición Integral de la Pobreza (MMIP), calcula que de una población total de casi 100 millones de habitantes en el año 2000, la “pobreza nacional” alcanzaba la cifra de 75 millones de personas, mientras que la “pobreza urbana” comprendía a 66% de ellas; en ese mismo año, la pobreza extrema representó 50% de la pobreza nacional, es decir, afectaba a 37.5 millones de personas.

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

trabajadora que crece a ritmos elevados. Es decir, ahora son más los que se reparten una proporción menor.

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

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

Por el lado de las remuneraciones, como ya lo habíamos anticipado, éstas han caído considerablemente en relación con el PIB, pero no está de más contemplar la pérdida del poder adquisitivo. Un análisis del Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM, reveló cuán grande es la pérdida del poder de compra de los trabajadores acumulada hasta 1997, cuando ya se podían valorar los daños del patrón neoliberal mexicano. En diciembre de 1987 un trabajador que percibía un salario mínimo tenía que trabajar 8.36 horas diarias para poder adquirir la canasta básica, en tanto la jornada reglamentaria es de ocho horas. En diciembre de 1997, 10 años después, ese mismo trabajador debía laborar 32.22 horas diarias (¡!) para comprar la misma canasta; es decir, mientras que en 1987 con un salario mínimo se podía adquirir 94% de la canasta básica,

en 1997 ese salario sólo alcanzó para adquirir 25% de ella (Guillén, 2000:90).

La privatización de las empresas del sector público, como parte de las recetas económicas del neoliberalismo, arrancó en México en 1983. En 1982 existían 1 115 entidades paraestatales, las cuales daban empleo a casi un millón de personas. El radio de acción de dichas empresas comprendía: petróleo, petroquímica básica, minería, electricidad, telefonía, comunicaciones, ferrocarriles, transportación aérea, química, automotriz, acero, azúcar, bienes de consumo duradero, banca, comercio y diversos servicios (Guillén, 1996). Para 1990 sólo quedaban en propiedad estatal 280 entidades; la lógica de la privatización siguió y entre 1990 y 1999 el gobierno mexicano recibió 31 749 millones de dólares por ese concepto, cabe resaltar que dicha cantidad sólo representó 26.43% de lo que en esa década se pagó por intereses de la deuda externa, monto que ascendió a 120 112 millones de dólares (ver cuadro 2.2).

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

Brasil: las novedades del neoliberalismo

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

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

CUADRO 2.2. América Latina:* relación privatizaciones%/intereses de la deuda externa^b
en millones de dólares

Año/país	Brasil		Chile		México		América Latina	
	Privatizaciones	Intereses	Privatizaciones	Intereses	Privatizaciones	Intereses	Privatizaciones	Intereses
Año								
1990	44	10 868	98	1 827	316	9 285	10 915	38 893
1991	1 633	9 493	364	1 629	11 289	9 295	18 723	35 503
1992	2 401	8 278	8	1 405	6 924	9 686	15 560	33 064
1993	2 621	9 501	106	1 211	2 131	11 506	10 488	35 571
1994	2 104	8 788	128	1 185	766	12 579	8 199	38 423
1995	992	11 530	13	1 402	167	13 574	4 616	45 773
1996	5 770	13 299	187	1 453	1 526	13 948	14 142	47 689
1997	18 737	14 361	-	1 581	4 496	13 250	33 897	50 533
1998	32 427	16 579	181	1 667	999	13 062	37 685	52 737
1999	4 400	17 464	1 053	1 664	291	13 926	23 614	56 408
1990-1999	71 129	120 161	2 139	15 024	31 749	120 112	177 839	401 530
Privatizaciones /intereses	59.19 %		14.23 %		26.43 %		44.29 %	

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

* Incluye 19 países.

a/ Captación por privatizaciones de empresas públicas.

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

LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

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

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

En Brasil, este esquema de liberalización no cambió radicalmente la situación económica; en otras palabras, la cambió pero en un sentido opuesto al anunciado. Entre 1981 y 1990, durante la llamada “década perdida”, su PIB creció 1.6% promedio anual y entre 1991 y 2000, no logró un crecimiento espectacular: lo hizo en una tasa de 2.6 por ciento.

El crecimiento del sector industrial fue perdiendo significación durante la década pasada, de una tasa de crecimiento anual de 7.01% en 1993, y 6.73% en 1994; pasó a 1.91% en 1995, con una ligera recuperación de 3.73% en 1996 y 5.52% en 1997, para volver a caer a -1.34% en 1998 y -1.66% en 1999 (Macedo, 1999, cuadro 10:12).

El país tuvo un periodo de lento crecimiento con altas tasas de desempleo, superior a 19% en las región metropolitana de São Paulo (según el Instituto Brasileño de Geografía y

Estadística, cit. por Macedo, 1999), aunque experimentó una ligera recuperación de los salarios derivada de la política del Plan Real de estabilización monetaria entre 1994 y 1998, la cual inició su declive después de la crisis brasileña de enero de 1999, cuando los salarios perdieron alrededor de 30% de su poder adquisitivo respecto del año anterior –20% respecto al primer año del Plan (1995)– y se deterioraron aún más con las posteriores devaluaciones de la moneda nacional, el Real.

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

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

A pesar de que Brasil cumplió escrupulosamente con los programas de privatización y desregulación ordenados por las instituciones financieras, para así asegurarse un lugar en la escena de la economía internacional, su inserción ha sido débil; pues los problemas que pretendía aliviar lo siguen aquejando: se vuelve a disparar la inflación y su deuda externa es la más

alta de América Latina. Según las cifras de la CEPAL, en 2000 ésta había alcanzado 236 mil millones de dólares, el equivalente a 32% de su PIB y a 32% de la deuda externa pública y privada latinoamericana.

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

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

Esta manera peculiar de inserción en la dinámica de la acumulación mundial del capital tiene su correlato en la participación de nuestros países en la nueva DIT, en una constante reestructuración de los mercados de trabajo, estratificación,

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

CUADRO 2.3. América Latina, Brasil, Chile y México:
producto interno bruto en millones
de dólares a precios constantes

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

Fuente: elaboración propia con base en datos de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001*, Santiago de Chile, capítulo II, cuadro 133, pp. 186-187.

*A precios constantes de 1990.

** A precios constantes de 1995.

CUADRO 2.4. América Latina, Brasil, México y Chile:
producto interno bruto, tasas anuales de crecimiento
a precios constantes de 1995

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

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

contracción y empobrecimiento de los mismos; factores todos ellos a los cuales la fuerza de trabajo femenina no es ajena.

Dependencia, extranjerización y transnacionalización de las economías latinoamericanas

El título del presente apartado expresa los resultados o las consecuencias de las políticas económicas seguidas por más de dos décadas en América Latina: *a)* la liberalización comercial, *b)* la liberalización cambiaria, *c)* la apertura en la inversión productiva –entrada de Inversión Extranjera Directa (IED)–, y *d)* la apertura financiera.

Estos fenómenos económicos se han dado en los tres países, aunque de diversas maneras y en periodos distintos, así como con disímiles grados de apertura y/o regulación. Lo anterior ha implicado: endeudamiento externo público y privado, déficit en cuenta corriente y en cuenta de capital, desindustrialización (Sotelo, 2004) y creciente especialización en procesos segmentados de ensamble con cargo a empresas transnacionales; es decir, mayor dependencia de los flujos externos de capital para mantener los niveles de actividad económica de nuestros países.

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

Para caracterizarla se debe advertir en primera instancia la magnitud peligrosa e insana que la deuda ha adquirido. Si bien en 1980 ésta fue de 220 256 millones de dólares –antes de la crisis de esa década–, en el año 2000 ascendió a 740 472

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

CUADRO 2.5. Deuda externa bruta desembolsada.
Saldo a final de año en millones de dólares

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

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

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

millones de dólares (ver cuadro 2.5); es decir, se multiplicó 3.3 veces en 20 años.

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

Un segundo factor a considerar radica en que la región actualmente no cuenta con recursos para hacer frente económicamente a los vencimientos, pues las empresas paraestatales productivas que generaban recursos fueron privatizadas; los remates que se hicieron de las empresas públicas no le han dado capacidad financiera a América Latina. El cuadro 2.2 resulta ilustrativo de lo anterior, el cual nos indica que ni siquiera a través de los recursos que se han captado vía privatizaciones ha sido posible saldar los vencimientos y los intereses de la deuda que crecen cada día, de manera más pronunciada en Brasil y México.

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

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

Hoy en día, podemos hacernos varias preguntas acerca de la deuda externa. ¿Existe capacidad económica en nuestros países para saldarla? ¿Qué implica económica y socialmente cumplir con sus vencimientos y sus plazos? ¿Qué supone el hecho de que hoy en día los mayores acreedores de la deuda latinoamericana sean bancos privados, principalmente de capital norteamericano?

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

La transnacionalización de lo productivo

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

La IED, como ya se especificó para los casos nacionales particulares en apartados anteriores, se dirigió principalmente

LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

CUADRO 2.6. Formación bruta de capital fijo
en millones de dólares a precios constantes de 1995

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

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

a la compra de activos o de empresas ya existentes, a la reestructuración de la deuda de las empresas de capital privado nacional, a las cuales este capital se asociaba, y a la realización de inversiones en el exterior; no obstante, una parte considerable acrecentó la inversión bruta de capital fijo (IBKF).

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

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

Grupos de capital nacional privado ya comparten, en proyectos específicos, 50% de la propiedad con las empresas transnacionales, como el caso de los grupos chilenos: Angelini (celulosa, madera y papel, electricidad, seguros, AFP y bancos) con el grupo holandés Carter Holt Harvey; la asociación de Lusick (forestal, combustible, alimentos y bebidas, telefonía, cobre, seguros, AFP y bancos) con el grupo cervecero alemán Paulaner; el grupo Matte (forestal, celulosa y papel, y minería, electricidad, seguros, AFP y bancos) con la estadounidense Simpson Paper Co., y Enersis con la española Endesa, para compartir el mercado de la energía eléctrica (López *et al.*, 1999:270 y ss).

Tenemos así una gran transnacionalización de las economías en América Latina, o una *desnacionalización* de las economías, para usar el término que emplea el economista brasileño Reinaldo Gonçalves (1999).

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

Las principales firmas de automóviles localizadas en América Latina y con mayores ventas en el mercado interno y en el

LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

CUADRO 2.7. Inversión extranjera directa neta
en millones de dólares

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

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

externo son: Volkswagen (Brasil), Chrysler (México), General Motors (México y Brasil), Fiat (Brasil), Ford (México, Brasil), Mercedes Benz (Brasil) y Nissan (México), que desde finales de los años ochenta y principios de los noventa orientaron su producción a satisfacer el mercado externo. Esto se puede apreciar claramente en el caso mexicano; en 1997-1998, según la revista *América Economía* (citado en BID-IRELA, 1998:68: cuadro 2), la relación ventas/exportaciones de las automotrices asentadas en México era la siguiente: Chrysler, 77% de

su producción interna la realizó en el mercado exterior, principalmente en Estados Unidos; General Motors, 71%; Ford, 62%; Nissan, 58%. Es un caso diferente el de las armadoras asentadas en Brasil, aunque éste último exporta automóviles en una proporción por arriba del promedio de las exportaciones nacionales en relación con PIB que en esos años fue de alrededor de 7.4%, (ver cuadro 2.9). Fiat, una de las filiales más importantes del ramo en ese país, sólo comerció en el exterior 14% de su producción interna; Mercedes Benz, 12% y General Motors, 11%; índices relativamente bajos respecto a la producción automotriz exportada por las transnacionales asentadas en México.

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

Las empresas japonesas extendieron su dominio en la microelectrónica y componentes manufactureros; las alemanas en química y equipos de transporte; las inglesas en el sector financiero, banca, telecomunicaciones, autopartes, textiles, petróleo (Petrobras) y las surcoreanas (Hyundai, Samsung,

LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

CUADRO 2.8. América Latina, Brasil, Chile y México:
participación de la industria manufacturera/PIB*
(porcentajes)

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

Fuente: elaboración propia con base en datos de CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2002*.

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

*En dólares constantes de 1990.

Daewoo, LG Electronics, con plantas en Brasil y México) en el área de electrónica, automotriz y electrodomésticos.

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

La transnacionalización del comercio internacional

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

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

LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

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

En la economía brasileña, en 1997, 50% de las exportaciones manufactureras estuvieron dinamizadas por las empresas transnacionales (López, 1999:317), en sectores productores

CUADRO 2.9. Brasil, Chile y México: exportaciones como porcentaje del PIB, en monedas corrientes*

Año/país	Brasil	Chile	México
1980	Nd	Nd	10.7
1985	Nd	28.1	Nd
1988	Nd	Nd	16.8
1990	Nd	34.6	Nd
1992	Nd	30.7	Nd
1993	Nd	27.5	15.2
1994	9.5	29.3	16.8
1995	7.7	30.5	30.4
1996	7.0	28.6	32.2
1997	7.5	28.1	30.4
1998	7.4	26.7	30.7
1999	10.4	29.0	30.8
2000	10.8	31.8	31.1

Fuente: elaboración propia con base en datos de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina 2001*, Santiago de Chile, capítulo II, cuadro 165, pp. 256-157 (Brasil); capítulo II, cuadro 169, pp. 264-265 (Chile); capítulo II, cuadro, 208, pp. 342-343 (México).

* Para Brasil, en reales corrientes; para Chile, en pesos chilenos corrientes, y para México, en pesos mexicanos corrientes.

de autos, higiene y limpieza, computación, farmacéutica, alimentos, plásticos y caucho, electrónica y mecánica.

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

La transnacionalización del sector financiero

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

quisición de acciones, ya sea en forma minoritaria o mayoritaria con tendencia a una absorción total.

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

a finales de 1987, el gobierno recurrió a mecanismos tradicionales basados en el control del crédito y de las tasas de interés para administrar los mercados financieros. Sin embargo, hacia 1988, cuando consideró que ya existían estas condiciones, decidió desregular por completo los mercados financieros. Se abandonaron los objetivos crediticios, el libre juego del mercado empezó a determinar las tasas de interés y los bancos comerciales gozaron de flexibilidad absoluta en el manejo de su liquidez [...]. A Principios de los noventa, una vez que la desregulación hizo posible el desarrollo de un “ambiente más competitivo”, los bancos que el gobierno de José López Portillo nacionalizó en 1982 fueron reestructurados y privatizados. La política monetaria prescindió del tope crediticio impuesto a la banca y se limitó, en esencia, a utilizar herramientas indirectas como las operaciones de *open market*. Al mismo tiempo, el gobierno creó una gama de instrumentos de deuda pública que alentó el desarrollo de los mercados de capital (Cetes, Bondes, Petrobonos, Pagafes y Tesobonos). Hacia finales de 1991, la Bolsa Mexicana de Valores, abierta a los extranjeros, se había convertido en una de las más atractivas entre las casas de bolsa de reciente creación fuera de la OCDE. Llegó incluso a competir con las de Taiwán, Hong Kong y Corea.

Efectivamente, llegaron a México grandes flujos de capital durante la década de 1990, colocándose la mayor parte en cartera, pero especialmente éstos fueron directamente a la compra de acciones y documentos expedidos por el gobierno mexicano. Por ejemplo, Penido y Magalhães (2000) describen el funcionamiento del mercado financiero mexicano en

los años noventa como uno dinamizado por la emisión de títulos públicos cuya propiedad cayó en manos de inversores extranjeros aumentando la vulnerabilidad financiera, lo cual quedó al descubierto con la crisis de diciembre de 1994:

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

El caso del mercado financiero brasileño fue un poco diferente respecto del mexicano, pues la desregulación financiera en el primero fue más pausada y restrictiva, quizás debido a la fortaleza –relativa– de que todavía goza la burguesía industrial brasileña. El grueso de la inversión de cartera se concentró no en títulos públicos sino en acciones de la bolsa de valores de São Paulo (Bovespa). Pero, de acuerdo con Penido y Magalhães (2000:59-60): “Las colocaciones de los inversionistas extranjeros se concentraron en las acciones de empresas estatales en vías de privatización, sobre todo Telebras, ante la perspectiva de su valorización una vez privatizadas”.

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

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

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

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

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

En 1990 se aprobó en México la ley que permite el acceso de las instituciones financieras extranjeras en el sistema financiero local. Para 1995 esto se autorizó en Brasil, en un ambiente altamente favorable para la inversión extranjera y

para la operación de los grupos de capital financiero, por los altos montos de valorización que podía aprovechar la coyuntura: apertura del mercado de capitales, privatización de las empresas públicas, incluidos los bancos, y la reestructuración productiva.

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

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

Aunque Brasil empezó su proceso de liberalización varios años más tarde respecto de Chile y México –por ejemplo, su apertura financiera se remite apenas a 1995, aunque en abril de 2000 entraron en vigor otros artículos que le dan un mayor margen de liberalización al sector financiero–, sobresale la rapidez con la que han ocurrido los cambios que a los otros

dos países les ha llevado casi dos décadas, como las privatizaciones, la apertura comercial, financiera y la penetración de la IED. A Brasil sólo le tomó cinco años alcanzar y rebasar a México en cuanto a la penetración del capital extranjero en su economía, vía privatizaciones, deuda externa y plazas financieras, así como para encontrarse vulnerable productiva y financieramente.

Variación de las remuneraciones de los asalariados

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

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

Desde 1974, en Chile se emprendió una flexibilización de las relaciones capital/trabajo que implicó la anulación de de-

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

rechos, el desmantelamiento de los sindicatos e hizo caer los salarios. En la etapa en que se alcanza la estabilidad (a partir de 1990) las remuneraciones quedaron ancladas a la tasa esperada de inflación; pero no a la inflación pasada; lo que habría sido una medida más realista. Esta medida ha desencadenado el retroceso de las remuneraciones respecto del PIB en los tres países (ver cuadro 2.10). No obstante que en el cuadro 2.10

Cuadro 2.10. Brasil, Chile y México:
remuneraciones de los asalariados como porcentaje
del PIB en monedas corrientes
(porcentajes)

Año/país	Brasil	Chile	México
1980	–	–	36.0
1985	–	35.6	–
1988	–	–	26.2
1990	–	33.8	–
1992	–	35.3	–
1993	–	36.6	34.7
1994	40.1	36.4	35.3
1995	38.3	35.4	31.1
1996	38.5	37.7	28.9
1997	37.5	38.2	29.6
1998	38.9	39.4	30.6
1999	32.2	–	31.2
2000	37.9	–	31.3

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

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

observamos algo distinto, en la segunda parte del siguiente capítulo presento una visión más realista del desempeño de los salarios en Chile.

Conclusión

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

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

Los años noventa se caracterizaron por un afianzamiento de la propiedad de las empresas con mayores niveles de concentración de los activos, repartidos entre empresarios locales y extranjeros; con predominio de los últimos. Todo ello en una articulación para proyectar un nuevo modelo económico que se empezó a fincar desde los años setenta, pero que a partir de 1990 se expresó de manera más consistente en una mayor penetración del capital extranjero en los sectores y ramas más dinámicos: manufacturas, empresas de servicios e infraestructura, tecnología, financiero y la explotación de recursos naturales.

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

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

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

3

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

Reestructuración neoliberal del empleo

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

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

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

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

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

Destaca la magnitud que ha alcanzado la fuerza de trabajo mundial, que en el año 2000 estuvo conformada por 2 732 342 624 personas económicamente activas; como ésta no se concentra de manera exclusiva en los países ricos, no es a partir de la forma que en ellos asume el empleo que se puede analizar su transformación en todo el mundo.

La mayor parte de la población económicamente activa (PEA) y de los futuros candidatos a los mercados laborales se encuentran en los países de la periferia capitalista; debido a que estos países son pobres los mercados laborales tienen otras características tales como: abundancia de fuerza de trabajo, participación de los trabajadores en procesos de trabajo altamente segmentados que ya no los capacitan, predominio de bajos salarios, legislaciones laborales precarias y mayor rotación laboral, entre otras; las cuales analizo más adelante. Peculiaridades que no la hacen, de ninguna manera, equiparable a la de la fuerza de trabajo de los países del capitalismo central.

Como se muestra en el cuadro 3.1, sólo 15% de la PEA mundial se encuentra en los países centrales de América del

CUADRO 3.1. Población económicamente activa mundial, 2000.
Números absolutos y porcentajes

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

Fuente: elaboración propia con base en datos de OIT, *La seguridad en cifras*, Ginebra, 2003, documento PDF.

Norte, Europa y Japón, mientras que 85% de la fuerza de trabajo mundial se localiza en los países de la periferia, lo cual imprime distinciones cualitativas para América Latina y el Caribe, África y Asia.

La masa de trabajadores en América Latina y el Caribe aumentó aceleradamente en los últimos 20 años (ver cuadro 3.2, cuyos datos divergen de OIT, 2003). Está compuesta por niños, mujeres y hombres. La población económicamente activa la conforman 193 426 602¹ personas (OIT, 2003) quienes constituyen 7.1% de la fuerza de trabajo mundial (ver cuadro 3.1). En su gran mayoría, no se incorporaron a procesos productivos o económicos marcados por la utilización de tecnología de punta o del conocimiento, pero sí se encuentran incorporados en la subcontratación, la tercerización, la

¹ La CEPAL (1999:30-34), ubica 217 241 305 personas económicamente activas en el año 2000.

CUADRO 3.2. Población económicamente activa mundial
por continente:
1970, 1980, 1990 y 2000

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

Fuente: elaboración propia con base en datos de OIT, *Economically Active Population Estimates and Projections: 1950-2000*, <http://laborista.ilo.org>

informalidad. Atados al empleo precario, pero insertos en el proceso de acumulación del capital como generadores de valor y plusvalor.

En primer lugar y luego de ubicar la magnitud de trabajadores que existe en América Latina, es importante conocer la realidad de estos trabajadores, cómo los afectan las nuevas formas de producir y su relación económica con los centros, pues ellos se han convertido en productores de los medios de consumo de los segundos: producen para el mercado automotriz, textil, del vestido, calzado, alimentos, energéticos y muchos bienes más.

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

En los anteriores capítulos vertí elementos para explicar el contexto en el que se desempeñan los mercados laborales en América Latina; no obstante, es fundamental acentuar los factores que considero relevantes:

1. La política económica implementada por los gobiernos neoliberales.
2. Las modificaciones de la estructura económica (transnacionalización, extranjerización de los secto-

res económicos y profundización de la dependencia económica).

3. El incremento de la población económicamente activa –193.4 millones en América Latina–.
4. Nuevas relaciones en el mundo del trabajo.

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

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

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

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

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

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

A falta de un desarrollo productivo sustancial en los países dependientes, para poder mantener una cuota en el mercado mundial así como una tasa de ganancia que permita garantizar

la primera, en América Latina debió conformarse una articulación de los procesos productivos con un uso *sui generis* de la fuerza de trabajo, entendido en los términos en que lo planteó Ruy Mauro Marini (1973).

Más adelante presento cómo se expresa la superexplotación del trabajo en Chile, México y Brasil en cuanto a los salarios, la jornada de trabajo y el deterioro de los derechos de los trabajadores. Pero antes, me interesa destacar los puntos de contraste entre lo que se entendió por procesos flexibilizadores del trabajo en los países del capitalismo central y lo que sucedió a ese respecto en los del capitalismo dependiente.

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

1. Producción ajustada y descentralización (en el centro es una estrategia de las empresas transnacionales para su proceso de valorización) *vs.* tercerización o subcontratación; así se expresa la descentralización del primer mundo en el tercero.
2. Aumento de la productividad: vía incorporación de la innovación tecnológica y la formación de la mano de obra –capacitación y/o escolaridad– *vs.* aumento de la intensidad y de la jornada de trabajo, en ausencia de cambio tecnológico.
3. Las remuneraciones ligadas a la productividad del trabajo –cuando aumenta ésta, las primeras aumentan también, se dan incentivos como premios a la productividad; en teoría eso pasa en los centros– *vs.* desplome de las remuneraciones en la periferia, disminuyendo la capacidad de consumo de los trabajadores.

4. Flexibilidad de contratación –trabajo vitalicio, ascensos²– vs. anulación de las legislaciones laborales, aparición de nuevas modalidades de contratación y destrucción del sindicalismo.

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

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

En este sentido, el capitalismo neoliberal ha construido su discurso ideológico como trasfondo para azuzar a la desregulación del trabajo. En él se ha utilizado la palabra *rigidez* como un concepto opuesto a todo lo que indica *flexibilidad* y a toda transformación positiva. Desde mi perspectiva, las palabras *rigidez* y *flexibilidad* no pueden significar lo mismo

² Que ya no operan al 100% en los países más importantes como Japón.

para el capital y para la masa de trabajadores, quienes viven de la venta de su fuerza de trabajo.

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

Es éste el fundamento neoliberal del capital; por tanto, frente a la *rigidez perversa* que castiga al empleo, a la remuneración y a la productividad, existe una *flexibilidad positiva* que implicaría los fenómenos contrarios. Lo que en realidad implica la flexibilidad es la adaptación de la fuerza de trabajo a las necesidades de una producción inserta en un mercado con nuevas características, como el “justo a tiempo” y “cero inventarios”; es decir, a las variaciones del mercado. Son estas las necesidades que obligan a que, en ausencia de una verdadera capacidad productiva, la fuerza de trabajo en América Latina sea superexplotada.

Tercerización o subcontratación: la otra cara del primer mundo

La subcontratación es la base de la producción flexible, llamada también externalización de la producción. Significa que una gran parte de la producción de un bien sale de los países centrales, los cuales se desindustrializan preservando para sus

trabajadores los segmentos inteligentes de su proceso –innovación, diseño, mercadotecnia, marketing–. Las partes segmentadas de la producción que restan son realizadas en empresas llamadas subcontratadas o proveedoras de la gran empresa matriz, que pueden ser filiales o maquiladoras instaladas en los países del mundo pobre.

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

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

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

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

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

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

En los países dependientes, el trabajo de nuevo cuño y su articulación técnica y organización social ya no capacita a los empleados; no los prepara para laborar posteriormente en otra rama porque las actividades que se realizan están en un alto grado segmentadas. Los casos en que se verifica este comportamiento son la industria maquiladora de exportación y las empresas automotrices reestructuradas, como las plantas Nissan y Volkswagen en México, en las cuales está totalmente atomizado el proceso productivo. Es ésta la manera en que se presenta el proceso productivo en los países dependientes, a donde sólo llegan fragmentos del proceso como la manufactura de algunas piezas y el ensamble, por lo que es imposible que el trabajador o la trabajadora quede capacitado para ingresar a otro proceso, en otra empresa o en otra rama de la producción.

El recurso de conjugación de fuerza capacitada y utilización tecnológica, como un mecanismo virtuoso para aumentar la productividad y la competitividad, está fracturado en la pe-

riferia. Es nuevamente la producción organizada en procesos intensivos de trabajo la que dará la pauta de la competitividad. De ahí que se tenga que recurrir al mayor esfuerzo productivo.

Desplome de las remuneraciones y precariedad del consumo de los trabajadores

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

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

Desregulación laboral: legislaciones

La manera en que se ha entendido y expresado la “especialización flexible” del trabajo en América Latina, en el caso

específico de Chile y Brasil es, entre otras modalidades, en la transformación de sus legislaciones del trabajo.

La Ley que da cuerpo a los derechos laborales en Chile es el *Código del Trabajo*. La escalada de reformas a la ley laboral en este país se inició desde el año de 1979, a las que se han sumado cambios en las décadas de los ochenta y noventa, y aún se sigue modificando. Entre sus principales iniciativas –en relación con la legislación que regía en 1973– se encuentra la que limita la contratación colectiva. Esta modificación resta movilidad y liderazgo al sindicalismo, elimina la capacidad de negociación y quebranta el derecho de huelga como un mecanismo de presión de la clase obrera.³ Otra iniciativa se refiere a la supresión de los Tribunales Especiales del Trabajo, cuyas otrora funciones se traspasaron a los tribunales ordinarios (Olave, 2003:185).

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

Existe la Ley de Desahucio, que es el despido del trabajador de manera unilateral; aunque, como lo exigen disposi-

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

ciones especiales de los convenios internacionales firmados con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se debe especificar la causal de despido. Es suficiente con demostrar que éste se debe a las “necesidades de la empresa”; no obstante, el trabajador tiene derecho a una indemnización equivalente al pago de un mes de salario por cada año trabajado (González, 1996). Existen también limitaciones al derecho de huelga, así como a la negociación de las remuneraciones, pues éstas no deben salir de un marco que ponga en peligro a la economía en su conjunto. Todo esto se ha fijado en el contexto de una economía nacional que se ajusta a las políticas neoliberales.

La legislación laboral en Brasil se expresa en la consolidación de las Leyes del Trabajo, que data de 1943, a la que se introdujeron “modalidades especiales de contrato de trabajo” durante la administración de Fernando Henrique Cardoso en los años 1994, 1995, 1997 y 1998. Estas últimas son formas de flexibilización del empleo que, de acuerdo con Cacciampali y Britto (s/f), “abordan los componentes principales del contrato de trabajo, horas y remuneración e introducen o amplían la aplicación de contratos alternativos al contrato patrón –cooperativas de trabajo, contrato por tiempo determinado, y suspensión temporaria de contrato–”.

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

1. La introducción de la jornada de trabajo en tiempo parcial (hasta 25 horas semanales).
2. Contrato de trabajo por plazo determinado y banco de horas (Ley 9.601/98).

3. Trabajo temporario (Ley 6.019/74).
4. Trabajo por proyecto o por tarea.
5. Contrato por tele-trabajo.
6. Tercerización (Ley 6.019/74).
7. Cooperativa de trabajo (Ley 5.764/71).
8. Suspensión temporal de contrato de trabajo-bolsa de calificación (layoff) (Resolución 200/98 del CODEFAT).

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

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

Es necesario preguntarnos qué es lo que subyace en todas las transformaciones del mundo del trabajo. La respuesta es la apertura comercial, la integración económica y la globalización. Las empresas, en su deseo voraz de colocar sus mercancías en el mercado mundial, recurren cada vez más a la llamada flexibilidad del trabajo para disminuir sustancial-

mente lo que ellos llaman el “costo laboral” o los “costos del trabajo”.

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

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

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

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

La emergencia de estas modalidades se da en un contexto en el que nuestros países sostienen la parte desdoblada de la producción de los del primer mundo. La OIT (2003) afirma que

el peligro de accidentes, lesiones y muertes en el trabajo ha disminuido en el primer mundo, pero que éstos han tenido un crecimiento sostenido en los países de la periferia capitalista. Se reconoce que el hecho de que éstos últimos sean vulnerables a este tipo de problemas laborales se debe esencialmente a que el primer mundo se desindustrializó, exportando los trabajos peligrosos hacia la periferia.

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

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

Se enfrentan procesos que emplean a un tipo de fuerza de trabajo y excluyen a otra, se desecha a los más viejos y se emplea a mujeres y niños, no obstante, dejan fuera a los jóve-

nes, pues no existe la capacidad de absorber a una fuerza de trabajo que llega cada año a la edad de trabajar: en México 1 200 000 personas, en Brasil 1 700 000 y en Chile 84 mil.

Las condiciones laborales en Chile, México y Brasil

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

- a)* La distribución de los ocupados por sectores y ramas de la economía.
- b)* Las remuneraciones.
- c)* Las variaciones en la jornada laboral.
- d)* La magnitud del desempleo.

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

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

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

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

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

Por último, se observa que el desempleo se ha convertido en el problema estructural del neoliberalismo. Por ejemplo, a lo largo de la década de 1990 Chile ya mostraba una tasa de desocupación alta; en 1998, año en que la economía empezó a presentar problemas, el desempleo creció aún más sin dar señales de retroceder o estancarse en los siguientes años (ver cuadro 3.4). En el caso mexicano el detonante fue 1995; a pesar de que hubo una ligera recuperación en el bienio siguiente, miles de empleos ya no fueron recuperados (ver cuadro 3.7). En Brasil, de 1995 en adelante la apertura comercial y financiera, así como la escalada de las privatizaciones, han creado desempleo (ver cuadros 3.11 y 3.12).

Especificidades para Chile

Los ocupados

La distribución de los ocupados en Chile presenta una mayor proporción de éstos ubicados en el sector terciario, en el

CUADRO 3.3. Chile: distribución de los ocupados, 2000

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

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

*Incluye electricidad, gas y agua.

comercio y los servicios como la intermediación financiera y los servicios de infraestructura. Su ocupación en la industria manufacturera tiene una menor proporción respecto de México y Brasil, pues la dinámica de crecimiento de la economía chilena no está asentada en el sector secundario, sino en la explotación de productos primarios como el cobre, la vitivinicultura, pescados, frutas y derivados de la madera.

Remuneraciones

En el año 2000, el salario mínimo en Chile fue de aproximadamente 162 dólares, pero la “canasta de dignidad” –Encues-

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

ta CASEN— tuvo un costo de alrededor de 542 dólares (Sotelo, 2004). El salario mínimo tendría que haber aumentado 3.4 veces para satisfacer las necesidades básicas de las clases populares.

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

Del personal asalariado en Chile —3 718 034 personas—, aproximadamente 70% no alcanzaría a consumir la “canasta de dignidad”, pues se encuentran entre quienes ganan menos de tres salarios mínimos y sólo 17.3% gana más de cuatro salarios mínimos, esto es, 542 714 trabajadores asalariados tienen acceso a la canasta.

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

Tipo de contrato

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

Jornadas laborales

Del total de ocupados, 1.12 millones de personas (20.80%) trabajó una jornada semanal menor a 44 horas y 4.27 millones (79.20%) trabajó una jornada de 44 horas y más. Sin embargo, de los empleados, obreros, trabajadores por cuenta propia, domésticos y no remunerados, 1 706 797 trabajan más de 48

CUADRO 3.4. Chile: Distribución del total de asalariados según tramos de sueldos mínimos netos

Tramos de sueldos mínimos netos	Total		Mujeres		Hombres	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%
De 0 a 1	550 022	14.8	269 204	20.4	280 818	11.7
Más de 1 a 2	1 580 508	42.5	559 215	42.4	1 021 294	42.6
Más de 2 a 4	1 044 790	28.1	344 900	26.1	699 890	29.2
Más de 4 a 6	256 723	6.9	80 225	6.1	176 498	7.4
Más de 6 a 8	118 153	3.2	34 441	2.6	83 712	3.5
Más de 8 a 10	66 658	1.8	15 982	1.2	50 676	2.1
Más de 10	101 180	2.7	16 066	1.2	85 313	3.6
Total	3 718 034	100.00	1 320 033	100.00	2 398 001	100.0

Fuente: tomado y modificado de: Patricio Escobar S., "El mercado de Trabajo como mecanismo de exclusión social: el caso de los salarios en Chile", *Encuesta Suplementaria de Ingresos*, INE, Chile, 2000, cuadro 5, p. 12.
www.subversion.uchile.cl/docs/pobrezaytrabajo.doc

horas –31.8% de los ocupados totales tiene prolongación de la jornada laboral por arriba de la jornada legal–, de éstos 524 767 son mujeres (Mideplan-Encuesta CASEN, 2000). Respecto de las jornadas a tiempo parcial, 520 003 personas trabajan menos de 30 horas semanales, de quienes 306 478 son mujeres y 213 525 son varones.

Desempleo

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

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

De acuerdo con Caputo (2000), el desempleo en Chile es mayor en las regiones especializadas en la producción para la exportación, la base del modelo económico actual. Con base en una investigación de la Universidad de Chile, afirma que en junio de 1999 en Santiago –la región metropolitana más importante del país– el desempleo llegó a una tasa de 15.4%. Según el investigador, el número absoluto de desempleados en el país en 1999 no fue de 529 080 personas como lo indica el INE (2003), sino “superior 1 700 000”.

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

El crecimiento económico [de Chile] no derivó en la creación de empleos productivos que aliviaran significativamente la po-

CUADRO 3.5. Chile: tasa de desempleo, 1990-2000
(porcentaje)

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

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

breza. Los creados en el periodo de 1990-2000 fueron, en su mayoría, empleos temporales con bajos niveles de remuneración y protección, debido a la reducción de los costos en las empresas, al aumento del ritmo, duración e inseguridad de la jornada de trabajo, modificación de los regímenes de contratación, así como con la extensión del trabajo subcontratado y domiciliario, tendencia que en lo esencial se consolida.

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

Especificidades para México

Los ocupados

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

Un sector que ha sido considerado importante “por las altas tasas de generación de empleo”, y que los gobernantes han puesto como el ejemplo de modelo a seguir, es la Industria Maquiladora de Exportación (IME). Este sector ocupó en 2000 a 1 291 232 personas en total; entre sus obreros se encontraban

576 706 mujeres y 468 695 hombres, el resto eran empleados administrativos y técnicos de producción, para quienes no aparece la información desglosada por sexo.

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

De acuerdo con los empleos que generan, las ramas de la maquiladora para el año 2000, en orden de importancia, son las siguientes: productos metálicos, maquinaria y equipo, con 55% de la ocupación total de la actividad maquiladora; textiles, vestido y cuero, con 25.5%; otras industrias manufactureras, 8%; químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico, 3.2%; servicios comunales, sociales y personales, 3.2%; madera y sus productos, 2.3%; minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo, 0.9%; imprenta y editoriales, 0.9%; alimentos, bebidas y tabaco, 0.8%; industrias metálicas básicas, 0.2 por ciento.

Las que han perdido dinamismo en el empleo, respecto de 1990, son: alimentos, productos metálicos, maquinaria y equipo; madera y sus productos, y químicas; las que han ganado fuerza son textiles, vestido y cuero, y otras industrias manufactureras; lo anterior de acuerdo con el INEGI (2003a).

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

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

CUADRO 3.6. México: distribución de los ocupados, 2000

	Total	%
Sector y rama de actividad		
económica	39 695 452	100
Primario	7 269 856	18.3
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	7 269 856	18.3
Secundario	10 376 307	26.1
Industria extractiva y de la electricidad	336 606	0.8
Industria de la transformación	7 699 262	19.4
Construcción	2 340 439	5.9
Terciario	21 894 834	55.2
Comercio	7 062 279	17.8
Restaurantes y hoteles	1 929 909	4.9
Comunicaciones y transportes	1 802 190	4.5
Servicios profesionales y financieros	1 455 928	3.7
Servicios sociales	3 471 912	8.7
Servicios diversos	4 420 063	11.1
Gobierno	1 752 553	4.4
No especificado	154 455	0.4

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

Remuneraciones

En el año 2000 el salario mínimo, medido en dólares, fue de aproximadamente \$120 mensuales, mientras que la canasta obrera indispensable (COI)⁴ (Lozano, 2002) tuvo un costo de

⁴ La medición de la canasta obrera indispensable (COI) es una aportación metodológica de Luis Lozano Arredondo. La COI está compuesta por

654 dólares. Se requería entonces que el salario mínimo fuera 5.5 veces el salario mínimo nominal, ya que sólo 11.40% de la población ocupada (4 506 152) personas, pudieron satisfacer las necesidades básicas de consumo de sus familias al percibir un ingreso superior a cinco salarios mínimos. Este hecho contrasta con 3 463 459 personas, 8.76% de la población ocupada, que no recibió ingresos.

La mayor proporción de ocupados se encuentra entre los que percibe de uno a dos salarios mínimos con 10 261 648 personas, 25.9% del total; 7 321 186 personas (18.5%) perciben más de dos y hasta tres salarios mínimos, y 6 064 737 personas (15.3%) perciben más de tres y hasta cinco salarios mínimos.

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

Tipo de contrato

Respecto del contrato de trabajo de los asalariados 12 443 591 personas (49.6%) trabajaron con contrato escrito indefinido, 10 870 552 (43.3%) trabajaron sin contrato y 1 790 898

35 artículos, en los que se incluyen 27 productos alimenticios, tres productos para el aseo personal y del hogar, transporte, energía eléctrica y gas doméstico, considerados para una familia promedio de cinco personas, integrada por dos adultos, un joven y dos niños. “Se excluyen gastos en educación, renta de vivienda, vestido, calzado, salud, recreación y cultura; de incluir estos rubros esenciales no solamente para la fuerza de trabajo, sino para la reproducción del obrero en tanto ser humano, el valor y el precio de la COI aumentaría significativamente” Sotelo (2004:112 y ss.).

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

(7.1%) trabajaron con contrato por tiempo u obra determinada. Laboraron con prestaciones 15 243 181 personas, incluida la de salud; mientras que 9 726 135 personas lo hicieron sin ningún tipo de prestación.

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

Jornadas laborales

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

CUADRO 3.7. México: remuneraciones
de la población ocupada, 2000
porcentajes

Total	39 527 648
Hasta un salario mínimo	17.1
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	25.9
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	18.5
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	15.3
Más de 5 salarios mínimos	11.4
No recibe ingresos	8.8
No especificado	2.9

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

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

Desempleo

Aunque presentamos una tabla de desempleo para México, ésta no puede ser considerada seriamente. Presenta la tasa de desempleo abierta que maneja el gobierno mexicano, aunque está muy alejada de la realidad. Si revisamos otras investigaciones que estudian el fenómeno del empleo en México, éstas llegan a la conclusión de que más de 30% de la PEA se encuentra entre el desempleo, el subempleo y el empleo precario (Sotelo, 1999).

Especificidades para Brasil

Los ocupados

En la distribución de la ocupación destaca el sector terciario, con preeminencia de los servicios (38.5% de los empleados), seguido de los ocupados en el comercio (14.0%); la industria aporta 13.4% del empleo total y la construcción civil 6.9%, pero la agricultura sigue ocupando un gran número de personas: 20.5% del empleo total. Cabe destacar que de los tres países analizados, Brasil presenta la mayor proporción de ocupados en este sector.

De acuerdo con Macedo (1999, cuadro 10:12), en 1999 en el empleo informal se encontraban 17.9 millones de personas –26.4% de los ocupados–.

CUADRO 3.8. México: tasa de desempleo, 1991-2000
(porcentaje)

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

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

CUADRO 3.9. Brasil: distribución de los ocupados, 1999

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

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

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

Remuneraciones

De la población ocupada brasileña en 1999, 13 971 167 personas recibían desde medio y hasta un salario mínimo; es decir, remuneraciones por debajo de 80 dólares mensuales; mientras 14.3%, es decir, 9 901 895 personas no percibieron remuneración alguna.

El salario mínimo, en reales, para Brasil fue de R \$150 en 2000 –ha aumentado a R \$180 en 2001 y R \$200 en 2002– (IPEADATA, 2003). Para que el salario mínimo pueda satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores se requiere

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

que éste sea equivalente a siete veces lo que es hoy en día; es decir, tendría que ser de 560 dólares mensuales (según cálculos del Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socioeconómicos –DIEESE–, *cit.* por Antunes, 2003), para satisfacer necesidades básicas de alimentación, vivienda, salud, vestuario, transporte, higiene, jubilación y esparcimiento.

Para 1999 tenemos que, efectivamente, un reducido número de los ocupados en Brasil obtuvo remuneraciones suficientes para satisfacer las necesidades básicas de su familia: 11% (7 460 332 personas) de un total de 67.8 millones de ocupados. Sólo dicho porcentaje tuvo un ingreso superior a siete salarios mínimos.

CUADRO 3.10. Brasil: remuneraciones de la población ocupada, 1999 (porcentajes)

Total*	67 821 201
Hasta ½ salario mínimo	6.0
Más de ½ a 1 salario mínimo	14.6
Más de 1 a 2 salarios mínimos	21.7
Más de 2 a 3 salarios mínimos	15.4
Más de 3 a 5 salarios mínimos	11.1
Más de 5 a 10 salarios mínimos	9.6
Más de 10 a 20 salarios mínimos	4.2
Más de 20 salarios mínimos	2.0
Sin remuneración	14.3
No declaró	1.2

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

*personas de 10 años y más.

Tipo de contrato

De los ocupados en Brasil en 1999, únicamente 19 645 917 laboraron con contrato y con prestaciones (con cartera); por su parte 4 731 291 lo hicieron sin contrato (sin cartera).

Jornadas laborales⁵

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

Desempleo

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

⁵ Muestro la jornada laboral en Brasil con datos del año 2001, con base en 71 675 609 personas ocupadas (3 854 408 personas más que en 1999), independientemente de que los datos anteriores fueron presentados para la población ocupada en 1999, la variación es poco significativa; de cualquier manera lo que me interesa es presentar los saldos de la década.

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

CUADRO 3.11. Brasil: personas ocupadas por número de horas trabajadas, 2001

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

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

El año 1995 destaca como el de la menor tasa de desempleo (4.6%), pues coincidió con el primer año de aplicación del Plan Real que, según algunos estudiosos de la materia, en un primer momento éste tuvo un efecto positivo en los agregados económicos, lo cual se vio reflejado en una ligera recuperación de los salarios y del poder adquisitivo de la población. Según Tavares (1997:8):

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

El éxito del Plan Real no duró tanto; acabó siendo el responsable de la gran crisis brasileña de 1999, para ubicar a la

tasa de desempleo en 7.6% en 1998; en 7.6% en 1999 y en 7.1% en el año 2000; esto es 2.5 puntos porcentuales por arriba de la tasa de 1995.

Considero importante ilustrar la tendencia creciente que ha mostrado la tasa de desempleo en la región metropolitana de São Paulo (9 839 436 habitantes), por ser este espacio no sólo el corazón de la industria manufacturera del país, sino también la capital regional donde se concentra un importante mercado financiero y de servicios, y tal vez donde se aprecian más claramente las características y contradicciones de la economía nacional. Lo anterior, sin diluirnos en los datos más generales donde se pierden las tendencias regionales de un país tan grande como Brasil.

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

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

CUADRO 3.1.2. Brasil: tasa de desempleo, 1990-2000
(porcentaje)

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

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

CUADRO 3.13. San Pablo, Brasil: tasa de desempleo
(porcentaje)

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

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

Conclusión

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

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

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

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

EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL

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

4

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

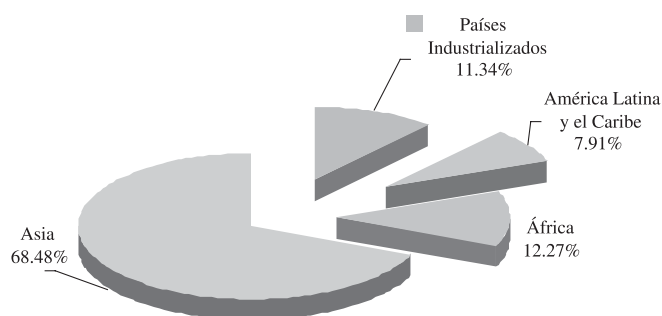
El crecimiento de la FTF en el mundo y la contribución de América Latina

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

La participación femenina, al igual que la fuerza de trabajo en general, se encuentra concentrada, en mayor medida, en los países pobres del tercer mundo. La gráfica 4.1 nos indica

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

GRÁFICA 4.1. Población económicamente activa femenina mundial, 2000



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

cómo está distribuida la población económicamente activa femenina en el mundo.

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

A continuación se presenta un cuadro (4.1), que sintetiza el comportamiento mundial de la PEA femenina por décadas, a partir de 1970. No obstante que los datos de la OIT (2004) difieren de los de la CEPAL (1999) –que son los que se manejan en este trabajo–; nos permiten sacar conclusiones importantes. Sobresale el papel de los continentes del tercer mundo con una participación creciente; y la caída, en términos relativos, de la PEA femenina de los países centrales de Europa o el estancamiento de América del Norte, resultado de sus tendencias demográficas recientes, como el menor crecimiento de su población.

CUADRO 4.1. Población económicamente activa femenina mundial; 1970, 1980, 1990 y 2000
(en miles de personas)

	1970	%	1980	%	1990	%	2000	%
PEA femenina	624 553	100.0	800 923	100.0	997 243	100.0	1 200 419	100.0
África	62 249	10.0	79 743	10.0	104 672	10.5	138 804	11.6
América Latina y el Caribe	22 556	3.6	36 414	4.5	57 317	5.7	77 782	6.5
América del Norte	35 310	5.7	50 647	6.3	63 338	6.4	74 390	6.2
Asia	377 548	60.5	488 118	60.9	613 539	61.5	741 553	61.8
Europa	124 205	19.9	142 255	17.8	153 132	15.4	161 314	13.4
Oceanía	2 686	0.4	3 747	0.5	5 245	0.5	6 576	0.5

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

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

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

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

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

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

Destaca Brasil por el tamaño de su población y el número de mujeres que desarrollan actividades productivas. En 1980 había 15.2 millones de brasileñas en el mercado de trabajo; en 1990 hubo 21 millones; en 1995, la PEA femenina llegó a 24.7 millones de personas y en 1999 alcanzó 26.1 millones, frente a 41.7 millones de trabajadores varones.

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

CUADRO 4.2. América Latina y Brasil, Chile y México: población económicamente activa por sexo. 1980, 1990 y 2000

País	1980	%	1990	%	2000	%
América Latina	126 159 939	100.00	167 484 504	100.00	217 241 305	100.00
Hombres	90 315 176	71.59	114 479 189	68.35	141 914 232	65.33
Mujeres	35 844 763	28.41	53 005 315	31.65	75 327 073	34.67
Brasil	49 053 671	100.00	63 716 051	100.00	80 225 721	100.00
Hombres	33 805 113	68.91	42 586 787	66.84	51 312 859	63.96
Mujeres	15 248 558	31.09	21 129 264	49.61	28 912 861	36.04
Chile	3 579 996	100.00	4 656 085	100.00	5 950 475	100.00
Hombres	2 676 006	74.75	3 311 473	71.12	3 985 996	66.99
Mujeres	903 990	25.25	1 344 612	28.88	1 964 478	33.01
México	21 996 359	100.00	30 163 918	100.00	40 606 144	100.00
Hombres	16 269 848	73.97	21 668 263	71.84	27 491 870	67.7
Mujeres	5 726 511	26.03	8 495 655	28.16	13 114 274	32.3

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

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

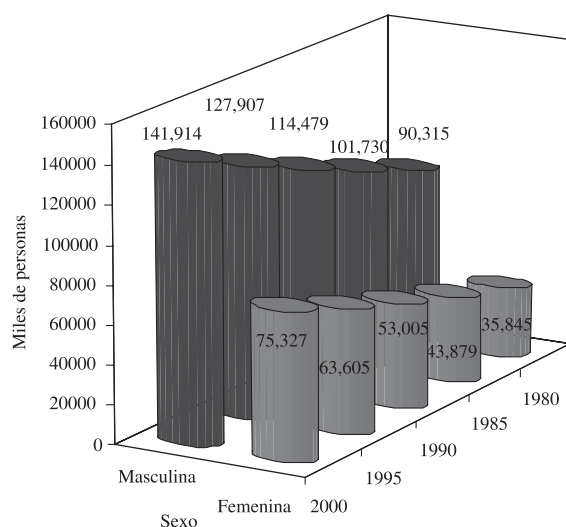
964 mil personas; frente a una población activa masculina de 3 millones 986 mil personas.

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

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

En suma, lo que destaca de estos datos es la celeridad con la que crecen las tasas de actividad femenina, pero también el número de mujeres incorporadas que de un lustro a otro puede aumentar en millones, marcando una tendencia a feminizar

GRÁFICA 4.2. PEA por sexo en América Latina, 1980-2000
(en miles de personas)



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

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

ciertas actividades económicas y a llevar su presencia a todas las ramas de la economía, en ocupaciones antes sólo reservadas a los hombres.

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

El ingreso de la mujer a la actividad económica obedece a múltiples factores –como se anotó en el primer capítulo–, pero existen elementos que facilitan su incorporación, como los que a continuación se presentan:

- a) El notable y creciente acceso de las mujeres a la formación escolar –acelerado– en la segunda mitad del siglo XX.
- b) Los cambios en su función reproductiva; es decir, el mayor control sobre sus cuerpos, que ha dado como resultado una caída drástica de las tasas de fecundidad.
- c) El incremento de la esperanza de vida que se observó en el transcurso del siglo XX, les permitió incrementar sus años de vida activa.
- d) La revolución cultural que se vivió en los últimos 100 años y que se extendió al ámbito de las relaciones de género implicó un mayor reconocimiento de las aportaciones de la mujer en todos los ámbitos de la vida económico-social, a pesar de que aún no se les ha retribuido del todo ni económica, ni cultural, ni socialmente.

La FTF y sus características sociodemográficas

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

En Brasil, la participación femenina se encuentra en los siguientes rangos de edad: de 15 a 19; de 20 a 24; de 25 a 29; de 30 a 34; de 40 a 44; y de 45 a 49. Después de los 50 años de edad las tasas de participación de las mujeres son muy bajas. El rango de edad que concentra la tasa de actividad más alta es el de las jóvenes de 20 a 24 años; tendencia que se observa desde inicios de la década de 1980. El caso es similar a lo que ocurre con el empleo femenino mexicano en los mismos años.

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

En Chile, la actividad femenina se ha concentrado en los siguientes rangos de edad: de 20 a 24 años; de 25 a 29; de 30 a 34; de 35 a 39 y de 40 a 44, los cuales representan 69.33% de la PEA femenina. Los rangos de edad de mayor participación son las franjas de 25 a 29 y de 35 a 39 años. Se trata del único país que no ha mantenido su actividad en un rango determinado, como los casos de Brasil y México. Así, en 1980 la tasa de

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

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

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

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

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

Respecto al primer indicador, en Chile la situación sociodemográfica las favorece relativamente en comparación con sus congéneres mexicanas y brasileñas, pues tienen más

posibilidades de inserción en la vida profesional. En cuanto al segundo índice, se apunta que ellas tienen menos posibilidades de incidir en decisiones y en puestos de mando. La condición de las mujeres brasileñas es poco halagüeña, pues su ubicación en el Índice de Desarrollo de Género indica que ellas aún tienen fuertes rezagos en relación con los varones y con la situación de las mismas en otros países, en cuanto a sus posibilidades de desarrollo en la vida social y a su capacidad de liderazgo. Caso contrario al chileno es el mexicano, pues mientras las mujeres tienen fuerte rezago en el Índice de Desarrollo de Género, poseen, relativamente, más presencia en las esferas claves de la participación económica y política, lo que les da mayor ingerencia en la toma de decisiones, según el lugar que ocupan en el Índice de Potenciación de Género.

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

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

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

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

De acuerdo con estos elementos podemos recapitular que la mayor participación de las mujeres más jóvenes está asociada no sólo a los cambios en la estructura económica, sino también a los cambios sociodemográficos que ellas han presentando en las últimas décadas. La caída de la fecundidad puede ser un elemento de menor desigualdad entre los sexos en su acceso al mercado de trabajo. Los incrementos en la esperanza de vida femenina –superior a la masculina– se traducen en un mayor tiempo de vida productiva que se encuentra

CUADRO 4.3. Chile: indicadores sociodemográficos, 2000

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

Fuente: elaboración propia a partir de Mideplan, *Encuesta CASEN*, “Situación de la mujer en Chile 2000”, Santiago de Chile, 2000, <http://www.mideplan.cl>; los datos de años brutos de vida activa se tomaron de CEPAL, *Panorama Social Latinoamericano 2001*, Anexo estadístico, cuadro 30, p. 262.

●Tasa anual de crecimiento 1.6%.

*Años de estudio aprobados.

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

CUADRO 4.4. México: indicadores sociodemográficos, 2000

Indicadores	Total	Hombres	Mujeres
Población●	99.6 millones	49.4 millones	50.2 millones
Esperanza de vida	75.3 años de edad	73.1 años de edad	77.6 años de edad
Tasa de fecundidad	2.4 hijos/mujer	---	---
Analfabetismo	8.9	6.9	10.9
Promedio escolaridad (PEA Urbana)	9.5 años	9.5 años	9.5 años
Tasa de actividad*	56.5	78.0	35.9
Tasa de desocupación	2.0%	1.9%	2.0%
Años de vida activa	--	51.6 años	22.9 años
Jefatura de hogar	100%	79.4%	20.6%

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

●Tasa anual de crecimiento 2.1%.

*ENEU 1999.

en 24.4 años, en promedio, para las trabajadoras de Brasil, 22.9 años para las de México y 19.9 años para las chilenas (ver cuadros 4.3, 4.4 y 4.5). Además, el aumento de la escolaridad determina, en alta medida, los puestos y la calidad de los empleos a los que pueden acceder las mujeres.

Distribución sectorial y condiciones laborales de la FTF en Chile

En Chile, las ocupaciones de predominio femenino en 1996¹ fueron las siguientes: cocineras, sirvientas y criadas, con

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

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

CUADRO 4.5. Brasil: indicadores sociodemográficos, 1999

Indicadores	Total	Hombres	Mujeres
Población●	1 65 371 493	81 726 592	83 644 901
Esperanza de vida	68.4 años	64.6 años	72.3 años
Tasa de fecundidad	2.3 hijos/mujer	---	---
Analfabetismo	14.7	14.9	14.6
Escolaridad Promedio (PEA Urbana)	7.4 años	6.9 años	7.9 años
Tasa de actividad	58	72	44.9
Tasa de desocupación	7.5	7.0	8.2
Años de vida activa	--	49.3 años	24.4 años
Jefatura de hogar	100.0	74.0%	26.0%

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

●Tasa anual de crecimiento 1.4%.

98.7% de las plazas —301 580 mujeres—; dependientas de tiendas y vendedoras, con 50.6% de las plazas —170 520—; sastres, modistas y peleteras, con 79.9%; profesoras de primaria, 71.63%; enfermeras y parteras, 87% del total de las plazas; entre las más destacadas.

En el año 2000, había 1 781 000 chilenas laborando y constituyeron 26.8% del total de los ocupados en las industrias manufactureras —201 930—; 36.6% de los ocupados en bancos y financieras —155 800 mujeres—; 44.7% de los ocupados en el comercio y 55% en los servicios sociales, comerciales y personales. Su participación fue menor en los servicios de utilidad pública, 17.8%; transporte y comunicaciones, 13.8%; agricultura y pesca 10.5%; minas y canteras, 2.7% y, por último, en la construcción, donde sólo ocuparon 2.2% de los puestos.

CUADRO 4.6. Chile: población ocupada por sexo según ramas de actividad económica, 1996
(en miles de personas)

Rama de Actividad	Total	Hombres	%	Mujeres	%
Total	5 298.7	3 608.2	100.0	1 690.2	100.0
Agricultura	816.4	727.4	20.2	89.0	5.2
Minería	90.6	87.2	2.4	3.4	0.2
Construcción	417.0	402.4	11.1	14.6	0.8
Electricidad	41.7	36.5	1.0	5.2	0.3
Transporte	393.9	349.8	9.7	44.1	2.6
Industria	859.6	630.9	17.5	228.7	13.5
Comercio	931.9	522.8	14.5	409.1	24.2
Servicios financieros	369.4	231.2	6.4	138.2	8.2
Servicios comunales	1 377.9	620.0	17.2	757.9	45.0

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

CUADRO 4.7. Chile: población ocupada por sexo según ramas de actividad económica, 2000

Rama de actividad	Total	Hombres	Mujeres	%	%
Total	5 381 000	3 601 000	1 781 000	100,00	100,00
Agricultura y pesca	776 950	695 310	81 640	19,31	4,58
Minas y canteras	70 310	68 380	1 930	1,90	0,11
Industrias manufactureras	754 170	552 240	201 930	15,34	11,34
Servicios de utilidad pública*	28 360	23 320	5 040	0,65	0,28
Construcción	406 080	397 220	8 860	11,03	0,50
Comercio	995 450	550 370	445 080	15,28	24,99
Transporte, almacenamiento y telecomunicaciones	430 180	370 950	59 230	10,30	3,33
Bancos y financieros	425 770	269 970	155 800	7,50	8,75
Servicios	1 494 210	672 740	821 470	18,68	46,12

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

*Incluye electricidad, gas y agua.

Avanza el trabajo de mujeres en algunas actividades tradicionalmente no femeninas, tales como el manejo de las finanzas y la utilización de la tecnología. Debido a los procesos reestructuradores de los últimos 15 años los bancos y otras empresas financieras se beneficiaron de la introducción y el manejo de nuevas tecnologías, y demandaron una mayor formación escolar de sus empleados. Estas nuevas situaciones laborales a las que las trabajadoras se han tenido que adaptar las diferencia notablemente de la tradicional cajera bancaria de la década de los setenta y los primeros años de los ochenta.

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

En cuanto a las remuneraciones, en el tercer capítulo advertí que para adquirir la “canasta de dignidad” en Chile era necesario percibir por lo menos 3.4 salarios mínimos. A continuación veamos cuántas mujeres pasan la línea del salario de pobreza.

En el caso de los salarios, sólo contamos con los datos de remuneraciones a los asalariados editados por la Encuesta Suplementaria de Ingresos del INE para el año 2000; por lo tanto, sólo contaremos a 1 320 033 mujeres (ver cuadro 3.4).

Tenemos que 269 204 mujeres, 20.4%, percibió de cero a un salario mínimo; 559 215 trabajadoras, 42.2%, percibió de más de uno a dos salarios mínimos y 344 900 mujeres, 26.1%, recibieron de dos a cuatro salarios mínimos. Aquí resalta el hecho de que 1 087 094 mujeres asalariadas, 82.4%, perciben un salario inferior al costo de la “canasta de dignidad”. Por otro lado, únicamente existen 16 066 trabajadoras que tienen una percepción mayor a 10 salarios mínimos. Es un hecho que

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

nada más 232 939 mujeres, 17.6% de las asalariadas, percibe un salario por arriba del de pobreza (ver cuadro 3.4).

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

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

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

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

Distribución sectorial y condiciones laborales de la FTF en México

El sector donde predominó la ocupación femenina mexicana en el año 2000, fue el de los servicios, el cual concentró a 30% de esta fuerza; seguido de cerca por el comercio, que reportó a 24.2% de las ocupadas. El sector que, a pesar de los momentos de crisis y reestructuración por los que ha pasado,

CUADRO 4.8. Chile: población ocupada por sexo según relación de trabajo, 2000

	Total	%	Hombres	%	Mujeres	%
Total	5 445 968	100.00	3 476 549	100.00	1 969 419	100.00
Permanente	4 185 678	76.86	2 635 040	75.79	1 550 638	78.74
Temporal	828 212	15.21	547 834	15.76	2 80 378	14.24
Plazo fijo	154 230	2.83	101 352	2.92	52 878	2.68
Por tarea	254 540	4.67	181 039	5.21	73 501	3.73
Otro	16 467	0.30	8 059	0.23	8 408	0.43
No especificado	6 841	0.13	3 225	0.09	3 616	0.18

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

CUADRO 4.9. Chile: tasa de desempleo según sexo, 1990-2000

Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Hombres	6.6	6.1	5	5.3	6.5	5.5	4.8	4.7	7	8.2	8
Mujeres	9.2	9.4	8.9	8.8	10.3	8.9	6.7	6.7	7.6	10.3	9

Fuente: tomado de INE, *Encuesta Nacional de Empleo*, Trimestre octubre-diciembre de cada año.
<http://linux.semam.gov.cl/basemujer>

CUADRO 4.10. México: población ocupada por sexo,
según sector de actividad económica 1995

Actividad económica	Total	%	Hombres	%	Mujeres	%
Total	33 755 507	100.0	22 916 478	100.0	10 839 029	100.0
Actividades agropecuarias	8 378 344	24.8	7 172 037	31.3	1 206 307	11.1
Industrias extractivas	146 953	0.4	128 574	0.6	18 379	0.2
Industria de transformación	5 168 354	15.3	3 621 220	15.8	1 547 134	14.3
Construcción	1 818 929	5.4	1 768 775	7.7	50 154	0.5
Electricidad	79 615	0.2	67 411	0.3	12 204	0.1
Comercio	6 251 997	18.5	3 182 162	13.9	3 069 835	28.3
Servicios	10 597 346	31.4	6 044 663	26.4	4 552 683	42
Admón. pública y defensa	1 282 455	3.8	905 259	3.9	377 196	3.5
No especificado	33 514	0.1	28 377	0.1	5 137	
0.04						

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

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

CUADRO 4.11. México: distribución sectorial de la población ocupada por sexo, 2000

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

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

logró retener a 20% de la ocupación femenina fue la industria; en la agricultura se ocupó 7.2% de esta fuerza y 4.2% en la administración pública y defensa.

La participación de las mujeres en las actividades productivas se da de manera diferenciada respecto de los hombres. En México, las ramas donde predominó la fuerza de trabajo femenina en el año 2000 fueron: la fabricación de prendas de

vestir, que representa 67.5% del total del personal ocupado con 746 273 puestos; en el comercio minorista, con 2 899 921 trabajadoras que aportan 50.4% del personal de la rama; en hoteles, similares y servicios de preparación de alimentos y bebidas en establecimientos son 675 622 mujeres, 51.1% de los ocupados en la rama; en preparación y venta de alimentos en la vía pública y a domicilio, 326 091 mujeres tienen 62.4% de los puestos; servicios médicos, de educación y esparcimiento, 1 914 313 mujeres absorben 56.8% de las plazas; y, finalmente, en el servicio doméstico, en el cual 1 564 744 mujeres constituyen 88.45% de la fuerza de trabajo.

Las percepciones de las trabajadoras mexicanas se pueden ubicar en salarios de pobreza. Si para adquirir en México los bienes de consumo básicos que requiere una familia, a precios de mercado, en el año 2000 se debía percibir un sueldo mínimo de 5.5 veces el salario mínimo, entonces 78.6% de las trabajadoras no podía cubrir sus necesidades satisfactoriamente, pues 2 756 671 mujeres (es decir, 20.3%) obtuvo ingresos de hasta un salario mínimo; 3 856 329 mujeres (28.4%) obtuvieron más de uno hasta dos salarios mínimos, 15.5% obtuvo de más de dos a tres salarios mínimos; 12.6% obtuvo de tres a cinco salarios mínimos. Mientras, por un lado, sólo 1 143 163 mujeres –8.4% de las ocupadas– alcanzó remuneraciones superiores a cinco salarios mínimos, las que sí libraron el salario de pobreza; por el otro, 1 707 991 trabajadoras no percibió ingresos.

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

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

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

CUADRO 4.12. México: nivel de ingreso de la población ocupada por sexo, 2000

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

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

CUADRO 4.13. México: duración de la jornada de trabajo y prestaciones de la población ocupada según sexo, 2000

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

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

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

Distribución sectorial y condiciones laborales de la FTF en Brasil

Con una población ocupada de 26 123 251 mujeres en 1999 y una tasa de desempleo de 8.27%, Brasil tiene a su fuerza de trabajo femenina realizando actividades principalmente en los servicios, 56%; en seguida, en el comercio, 14.6%; 12.8% en la agricultura; tan sólo 10.4% en la industria y 4.3% de ellas se encuentra en la administración pública (ver cuadro 4.14).

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

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

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

CUADRO 4.14. Brasil: población ocupada por sector económico según sexo, 1995 y 1999

Sector de actividad	1995			1999		
	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres
Total	65 544 738	24 778 158	40 766 580	67 821 201	26 123 251	41 697 950
Agricultura	14 550 932	3 468 942	11 088 510	13 903 346	3 343 776	10 549 581
Industria de transformación	8 520 816	2 304 369	61 96 520	8 274 187	2 403 339	5 837 713
Construcción civil	4 063 774	743 345	3 995 125	4 679 663	182 863	4 503 379
Otras industrias	852 082	148 669	693 032	813 854	130 616	667 167
Comercio	8 979 629	3 493 720	5 503 488	9 494 968	3 813 995	5 670 921
Prestación de servicios	13 240 037	8 222 635	4 973 523	13 767 704	8 437 810	5 337 338
Otros servicios	10 814 882	5 525 529	5 299 655	12 343 459	6 191 210	6 129 599
Administración pública	3 211 692	1 065 461	2 119 862	3 323 239	1 123 300	2 209 991
Otros sectores	1 310 895	470 785	856 098	1 356 424	496 342	833 959

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

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

CUADRO 4.15. Brasil: distribución de la ocupación por sexo según sectores de actividad económica, 1995 y 1999 (porcentajes)

Sector de actividad	1995			1999		
	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	22.2	14.0	27.2	20.5	12.8	25.3
Industria de transformación	13.0	9.3	15.2	12.2	9.2	14.0
Construcción civil	6.2	0.3	9.8	6.9	0.7	10.8
Otras industrias	1.3	0.6	1.7	1.2	0.5	1.6
Comercio	13.7	14.1	13.5	14.0	14.6	13.6
Prestación de servicios	20.2	33.2	12.2	20.3	32.3	12.8
Otros servicios	16.5	22.3	13.0	18.2	23.7	14.7
Administración pública	4.9	4.3	5.2	4.9	4.3	5.3
Otros sectores	2.0	1.9	2.1	2.0	1.9	2.0

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

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

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

Respecto de sus remuneraciones, vale hacer una comparación con las de los hombres; mientras las mujeres se concentran en los rangos de ingreso que van de menos de uno a dos salarios mínimos –46.8% de las ocupadas–, los hombres que están en esta condición son menos, proporcionalmente hablando: 39.1% de los ocupados (ver cuadro 4.16). Más importante que la comparación entre los sexos es la gravedad de la caída de las remuneraciones, pues solamente 1 436 779 trabajadoras (5.5%) tuvieron la posibilidad de adquirir la “canasta básica”. El problema es que una parte muy importante del total de ocupadas son la cabeza de 26% de los hogares brasileños; no obstante, 3 115 912 mujeres (19.9%) no recibieron retribución alguna.

CUADRO 4.16. Brasil: remuneraciones de los ocupados según sexo, 1999 (porcentajes)

Salarios mínimos	Hombres	Mujeres
Hasta 1 s.m.	18.4	25.8
De más 1 a 2 s.m.	20.7	21.0
De más de 2 a 5 s.m.	29.7	21.3
Más de 5 s.m.	19.6	11.0
Sin remuneración	10.0	19.9

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

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

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

CUADRO 4.17. Brasil: jornadas laborales por sexo, 2000

Jornada laboral	Hombres	%	Mujeres	%
Total	41 863 309	100	27 765 299	100
Hasta 14 horas	1 001 056	2.4	3 414 902	12.3
De 15 a 39 horas	6 546 326	15.6	9 620 116	34.6
De 40 a 44 horas	14 882 407	35.6	7 760 331	27.9
De 45 a 48 horas	8 774 228	21.0	3 273 359	11.8
de 49 a más	10 645 768	25.4	3 689 793	13.3

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

En el año 2000, las ocupadas ya habían ascendido a 27 765 299. En lo que puede ser considerado como una jornada parcial laboraron 13 035 018 mujeres; 12.3% lo hicieron en una jornada semanal inferior a 14 horas y 34.6% de las ocupadas trabajaron de 15 a 39 horas semanales. Dentro de un marco de jornada normal –de 40 a 44 horas– laboraron 7 760 331, 27.9%; y de 45 a 48 horas, lo hicieron 3 273 359, 11.8%. Un total de 3 689 793 mujeres (13.3% de las ocupadas) rebasaron la jornada legal.

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

CUADRO 4.18. Brasil: tipo de contrato de los asalariados según sexo, 1999

Tipo de contrato	Total	%	Hombres	%	Mujeres	%
Total	24 337 202	100.0	15 089 638	100.0	9 287 570	100.0
Con contrato	19 645 917	80.7	12 938 815	85.7	6 707 102	72.2
Sin contrato	4 731 291	19.3	2 150 823	14.3	2 580 468	27.8

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

CUADRO 4.19. Brasil: tasa de desempleo, 1998-2001

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

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

Diferencias y afinidades de los tres países

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

En suma, las mujeres se encuentran representadas en gran medida en los sectores tradicionales del empleo, aunque es importante destacar que en el mundo las cosas no han mejorado demasiado. En ningún país industrializado el porcentaje de

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

mujeres que se incorporan a laborar en el sector de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación representa 40% de los ocupados en dicho sector, en el cual predomina el empleo masculino. Este rubro se encarga de la manufactura de la computación, la informática, las telecomunicaciones, radio y televisión, y la microelectrónica (OIT, 2001:33), que son consideradas actualmente como las ramas de punta de la llamada Nueva Economía.

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

En el intenso proceso que las economías latinoamericanas emprendieron para reestructurar sus aparatos productivos se enmarcaron los cambios en las relaciones capital-trabajo, expresados en la avanzada de las reformas, generalmente regresivas, a las leyes laborales nacionales. En este contexto de reestructuración productiva y modernidad tecnológica, aparecen nuevas formas de explotación del trabajo asalariado en todo el mundo, que también afectan la fuerza de trabajo latinoamericana.

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

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

trabajando a tiempo parcial, de las cuales 219 259 eran mujeres (ENE, 2000).

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

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

En función de los datos anteriormente presentados, en adelante apunto las tendencias de la fuerza de trabajo femenina.

Estratificación del empleo femenino

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

En este sentido, la estructura ocupacional estratifica a la fuerza de trabajo y los mercados laborales latinoamericanos, incluida la fuerza de trabajo femenina. Por eso considero que la fuerza de trabajo en general, y la femenina en particular, se encuentran estratificadas en por lo menos tres grandes grupos; no obstante, los tres estratos están lógicamente y perfectamente articulados dentro de una sola racionalidad, la del desarrollo

del modo de producción capitalista y su articulación centro-periferia.

Identifico la estratificación del empleo a partir de tres grandes indicadores: *a)* el perfil de la fuerza de trabajo que se demanda –edad, escolaridad o capacitación–, *b)* por las actividades que ahí se desempeñan –incorporación o no de nuevas tecnologías–, y *c)* las relaciones jurídico-laborales que se establecen –existencia o ausencia de contrato, definición de jornadas y salarios, y prestaciones económico-sociales–.

El estrato del empleo moderno

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

A este grupo pertenecen las mujeres empleadas en razón de la expansión de diferentes sectores, a partir del acelerado proceso de privatizaciones en América Latina. En Brasil, tanto el sector de telecomunicaciones como el bancario –recientemente privatizados– se han caracterizado a lo largo del tiempo como empleadores típicos de fuerza de trabajo femenina

(Brumer, 1988:28). En el último, antes de los iniciales procesos de privatización, las mujeres eran 62% de los trabajadores cajeros, así como 59.5% de los trabajadores de escritorio, y realizaban 65% del trabajo subordinado (Jinkings, 1995:88). En ese pasado reciente, se encontraban empleadas un tipo de mujeres con una determinada calificación, ya habían hecho antigüedad y contaban con un perfil de puesto, pero hoy las privatizaciones han traído consigo complejos procesos de reestructuración que implican despidos, nuevas calificaciones y relocalización de puestos, en el mejor de los casos. Estos sectores requieren actualmente de una fuerza de trabajo joven y más calificada.

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

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

No se puede ser optimista en cuanto a la penetración de la alta tecnología, pues si bien podrán aparecer puestos de nueva creación, tanto en la telefonía como en el sector bancario y financiero –en donde no tendrán nada que hacer las viejas trabajadoras pues su formación no se corresponderá en absoluto

con las nuevas necesidades– habrá también una reducción de las plazas, como ya ha venido ocurriendo.

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

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

El estrato del empleo tradicional

En segundo lugar tenemos al estrato del “empleo tradicional”, compuesto por las trabajadoras de las empresas tradicionales de la industria y los servicios. Aquí se ha ocupado personal femenino durante casi toda su existencia, porque la función de las obreras es trabajar sobre productos que son casi siempre de elaboración doméstica que hoy en día se han industrializado y porque –desde la perspectiva de los patrones– realizar esta labor no implica más conocimiento que el que las mujeres aprenden dentro del hogar. Éste es el caso de las industrias manufactureras de las ramas textil, del vestido, calzado, alimentos y bebidas. En este estrato también se sitúan las ocupadas en la industria maquiladora para la exportación, en sus diversas ramas.

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

Este estrato concentra un gran número de trabajadoras que obtienen remuneraciones desde más de dos salarios mínimos hasta el límite del “salario de pobreza” y obtienen prestaciones disminuidas. Para el caso de Chile dicho límite se ubica en hasta 3.4 salarios mínimos, para México en 5.5 y para Brasil en siete salarios mínimos. Es decir, si consideramos las remuneraciones, 19.6% de las asalariadas chilenas se encuentra en este estrato; en México 27.9% y en Brasil 26.8% del total de las ocupadas.

El estrato del empleo excluyente

En tercer lugar se sitúa el estrato del “empleo excluyente”. Este contingente lo componen las trabajadoras pobres resultantes de un modelo excluyente que las orilla a vivir y laborar en las condiciones más vulnerables y precarias. Entre ellas están: las jornaleras agrícolas –trabajadoras de las grandes empresas agroindustriales exportadoras de matriz transnacional, Rubio (2003:159 y ss)–, las temporeras en las actividades donde se produce para la exportación, las que realizan trabajo domiciliario, las trabajadoras del servicio doméstico y las vendedoras ambulantes. Este segmento ocupacional no tiene ningún tipo de protección por legislación laboral y no goza de seguridad social pues son trabajadoras que no se beneficiaron

FUERZA DE TRABAJO FEMENINA (FTF)

o que se han beneficiado poco de las políticas públicas, de los cambios culturales, educativos y demográficos ocurridos en los últimos 30 años y sí son las más vulnerables frente a las crisis económicas.

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

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

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

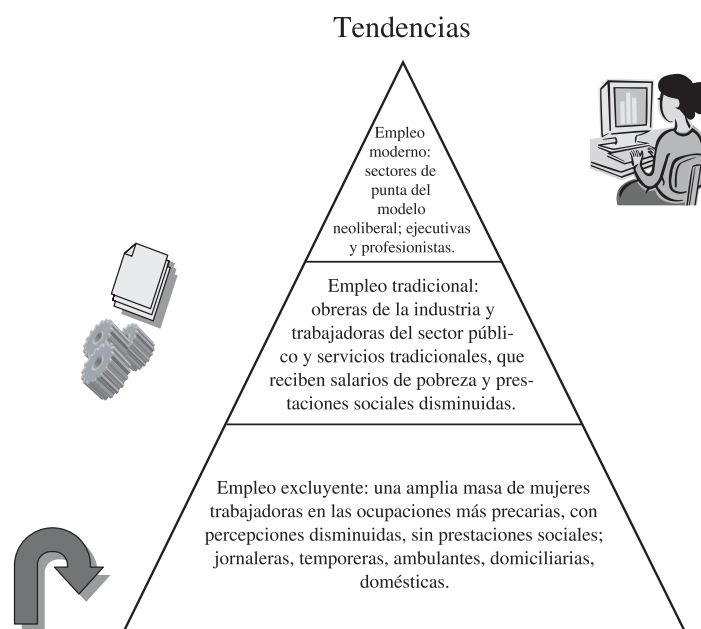
En Chile, el trabajo a domicilio adquirió importancia en la industria de la confección, en la que más de 65% de la población ocupada son mujeres (Díaz, 1996:5). Este tipo de trabajo domiciliario ha sido refuncionalizado por las nuevas formas de subcontratación a cargo de las empresas transnacionales.

Si consideramos las remuneraciones de las trabajadoras –como lo hicimos para el estrato anterior– en el “empleo excluyente” podemos ubicar a todas aquellas que percibieron ingresos de hasta dos salarios mínimos, pero también a quien no percibió retribución alguna por su desempeño laboral. Chile

MUJERES TRABAJADORAS EN AMÉRICA LATINA

tiene en el estrato del “empleo excluyente” a 62.8% de sus asalariadas, México a 61.2% y Brasil a 66.7% de sus ocupadas.

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



Conclusión

La fuerza de trabajo femenina en la región latinoamericana, independientemente de la contracción del mercado de trabajo formal, ha mantenido una tasa de actividad creciente determinada por el incremento de la población joven de ambos sexos, lo cual implica que cada año una nutrida masa de trabajadoras se ponga a disposición de la valorización del capital, para engrasar el valor agregado de la economía latinoamericana.

La reestructuración económica en Chile, México y Brasil propició una incorporación diferenciada de las mujeres en los empleos, creó una tendencia estratificadora de la fuerza de trabajo; es decir, los procesos de reestructuración de la economía de los tres países generaron, por una parte, la aparición de una reducida fuerza laboral que se encuentra en los empleos formales de alta calidad, con las prestaciones sociales de ley y remuneraciones relativamente altas; y, por otra, un mercado en el que predominan el empleo formal e informal precarios, con derechos disminuidos o nulos, en el que se encuentran empleadas las trabajadoras con menores capacidades en empresas donde la incorporación de tecnología no es prioritaria y se resarce este componente por el de la mayor intensidad del trabajo.

La división sexual del trabajo se mantiene ahí donde imperan formas tradicionales de producción, a pesar de que los cambios sociodemográficos han otorgado a las mujeres considerables posibilidades de inserción en el mundo productivo: más altos niveles de educación, caída de las tasas de fecundidad e incremento de su esperanza de vida, lo que se traduce en la capacidad de tener una vida productiva más larga y de mejor calidad.

No podemos dejar de mencionar que el predominio de los puestos ocupados por las mujeres lo tiene el sector terciario;

es decir, el comercio y los servicios, por arriba de las ocupaciones en el sector industrial. En esta ocupación repunta Chile que en 2000 tenía, del total de sus trabajadoras a más de 80% de ellas en el sector de los servicios, Brasil a 66% y México a alrededor de 70%; siendo éste último país el que acusa más ocupadas en el sector industrial (21.2% del total).

La condición de terciarización de las ocupaciones es resultado de los cambios emprendidos en la estructura económica mundial que iniciaron en los años setenta y alcanzaron América Latina en los ochenta –como se mostró en los primeros capítulos–, lo cual se expresó en la apertura comercial, la privatización de empresas públicas, en la llegada masiva de inversión extranjera, principalmente hacia el sector servicios. Todo ello generó un quiebre considerable de empresas productivas, ya fueran privadas o estatales, que absorbían a un gran número de trabajadoras, lo que resultó en que más mujeres se ocuparan en los servicios, sobresaliendo el comercio, dentro del sector formal e informal de la economía.

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

Conclusión general

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

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

A lo largo de los últimos 30 años destacan tres hechos importantes en relación con la fuerza laboral femenina:

- a) Una integración masiva de las mujeres a los mercados laborales en el mundo.

- b) Las mujeres ingresaron al mundo productivo en un momento de surgimiento de una nueva DIT, definida por la incorporación de nuevas tecnologías a los procesos, y también por la aparición de nuevas modalidades de explotación de la fuerza laboral: intensidad del trabajo, caída de las remuneraciones y de la calidad del empleo.
- c) Estratificación del empleo en tres grandes grupos.

En América Latina la mayor incorporación de la mujer al trabajo se correspondió, en las últimas tres décadas, con la crisis de la deuda; pero también con la estrategia mundial de la externalización de la producción de los países capitalistas avanzados. Con la emergencia de las zonas francas, que producen para la exportación, se echó a andar una estrategia mundial que utiliza a la fuerza de trabajo femenina para la realización de trabajos que implican explotación intensiva de la mano de obra.

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

Un hecho a destacar, de acuerdo con nuestro análisis comparativo, es que la división sexual del trabajo no reporta un comportamiento homogéneo entre los tres países. A pesar de que destaqué algunas similitudes en las ocupaciones labora-

CONCLUSIÓN GENERAL

les –servicio doméstico, servicios personales, industria de la confección y el vestido, bebidas y tabaco, el comercio por cuenta propia y al menudeo–, en la ocupación existen enormes diferencias determinadas por la conformación estructural de cada economía. Es así como en México hay una mayor participación femenina en las actividades del sector industrial y ésta se presenta de manera diversificada entre las ramas. Por su parte, en Chile el trabajo de la mujer en la manufactura no es considerable, pero sí el hecho de que la mujer haya logrado establecerse en ocupaciones del sector de las finanzas, seguros y bancos, mientras en los otros países la participación femenina en los mismos es más baja, pues el comportamiento de las primeras responde a la importancia que lo financiero tiene en la estructura económica de Chile. De los tres, es Brasil es el que más mujeres atrae al sector agrícola y donde el trabajo doméstico remunerado es más extendido entre sus trabajadoras.

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

La estratificación del empleo femenino en tres grandes grupos es una novedad en los últimos años, pues antes las mujeres no ocuparon posiciones tan importantes donde tecnología, saber y poder se condensaran; hoy en día eso sucede en prácticamente todos los países. Las mujeres están en puestos ejecutivos y en las profesiones que se corresponden con altos grados de formación escolar, los cuales les garantizan remuneraciones altas. Sin embargo, se amplía la masa de trabajadoras excluidas que laboran en condiciones vulnerables en la más alta inestabilidad y precariedad, a quienes no se les reconoce su aporte económico y social.

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

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

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

Existen retos importantes para el empleo de las trabajadoras brasileñas, pues si bien es la fuerza laboral femenina más numerosa de América Latina, es el país que mayores rezagos presenta en cuanto a formación escolar femenina, son las que menores ingresos obtienen y ahí se encuentra el contingente más grande de trabajadoras que no percibe remuneración por su trabajo. Sin embargo, ellas viven y se reproducen en un país cuya tendencia es asumir las mismas recetas neoliberales que el resto de los países y causar los mismos daños.

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

CONCLUSIÓN GENERAL

Chile presenta ciertas ventajas en cuanto a indicadores femeninos se refiere: más años de escolaridad promedio, alta esperanza de vida y tasas de participación económica crecientes, mas eso no eximió a sus trabajadoras de ser víctimas de un alto desempleo y de ver caer sus percepciones a salarios de pobreza.

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

Bibliografía

- Abramo, Laís (1996), *Imágenes de género y políticas de recursos humanos en un contexto de modernización productiva*, ILPES, CEPAL, Santiago de Chile, 26 de diciembre.
- Abramo, Laís; María Elena Valenzuela y Molly Pollakc (2000), *Equidad de género en el mundo del trabajo en América Latina. Avances y desafíos cinco años después de Beijing*, OIT, Oficina regional para América Latina y el Caribe, Lima, Perú.
- Agacino, Rafael y Patricio Escobar (1997), “Empleo y pobreza: un comentario sobre la experiencia chilena”, *Aportes*, revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, año II, núm. 5, mayo-agosto, pp. 27-47.
- Alves, Giovanni (2000), *O novo (e precário) mundo do trabalho. Reestruturação produtiva e crise do sindicalismo*, Boitempo Editorial, Fapesp, São Paulo, Brasil.
- Amarante, Verónica y Alma Espino (2001), *La evolución de la segregación por sexo en Uruguay (1986-1999)*, Instituto de Economía, Universidad de la República, Serie Documentos de Trabajo, DT/01, Uruguay.
- Anderson, Perry (1996), “Balanço do neoliberalismo”, en Emir Sader (coord.), *Pós-neoliberalismo As políticas so-*

- ciais e o Estado democrático*, Paz e Terra, Río de Janeiro, Brasil.
- Anker, Richard (1997), “La segregación profesional entre hombres y mujeres. Repaso de las teorías”, *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, vol. 116, núm. 3, Ginebra.
- Antunes, Ricardo (2000), *Os sentidos do trabalho, Ensaio sobre a afirmação e negação do trabalho*, Boitempo Editorial, São Paulo, segunda edición.
- Antunes, Ricardo (2003), “El Brasil de Lula”, *La Maza*, revista de política y cultura, Argentina, núm. 5, pp. 4-5.
- Arraigada, Irma (2001), “Chile y Uruguay en los noventa: cambio en el mercado laboral urbano por género”, en Rosario Aguirre y Karina Batthyány (coords.), *Trabajo, género y ciudadanía en los países del cono sur*, OIT, CINTERFOR, Universidad de la República de Uruguay, Asociación de Universidades Grupo Montevideo, Montevideo, pp. 49-73.
- Balderas Arrieta, Irma (1996), “Mujeres trabajadoras en el Valle de México”, *Acta sociológica*, revista de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, núm. 14, octubre-diciembre, pp. 209-230.
- Balderas Arrieta, Irma (1996a), *Fuerza de trabajo femenina en dos patrones de acumulación del capital en México, 1930-1994*, tesis de licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Balderas Arrieta, Irma (1997), “Las trabajadoras en el patrón neoliberal en México”, *Papeles de población*, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población, Universidad Autónoma del Estado de México, Nueva Época, año 3, núm. 14, octubre-diciembre, pp. 145-170.
- Balderas Arrieta, Irma (2004), “Fuerza de trabajo femenina en América Latina, comportamientos y tendencias: Brasil, Chile y México”, en Guadalupe Acevedo López y Adrián

BIBLIOGRAFÍA

- Sotelo Valencia (coords.), *Reestructuración económica y desarrollo en América Latina*, México, FCPYS, UNAM, Siglo XXI, pp. 226-251.
- Banco Mundial (2001), *Informe sobre el desarrollo mundial 2001*, versión electrónica.
- Banco Mundial, *Global Development Finance 2001*, versión electrónica.
- Benería, Lourdes (1994), “La globalización de la economía y el trabajo de las mujeres”, en Beatriz Bustos y Germán Palacio (comps.), *El trabajo femenino en América Latina los debates en la década de los noventa*, Universidad de Guadalajara, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México, pp. 49-75.
- BID-IRELA (1998), *Inversión extranjera directa en América Latina, la perspectiva de los principales inversores*, Madrid.
- Boltvinik, Julio y Araceli Damián (2001), “La pobreza ignorada. Evolución y características”, *Papeles de población*, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población, Universidad Autónoma del Estado de México, UAEM, Nueva Época, año 7, núm. 29, julio-septiembre, pp. 21-53.
- Boyer, Robert y Michel Freyssenet (2001), *Los modelos productivos*, Lumen, Humanitas, CEIL, PIETTE, CONICET, IADE, Buenos Aires.
- Braverman, Harry (1975), *Trabajo y capital monopolista*, Nuestro Tiempo, México.
- Brenner, Robert (1999), *Turbulencias en la economía mundial*, CENDA, Encuentro XXI, LOM Ediciones, Santiago.
- Brumer, Anita (1988), “O sexo da ocupação, considerações teóricas sobre a inserção da mão de obra femenina na força de trabalho”, *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, núm. 8, vol. 3, octubre, pp. 20-38.

- Bustos, Beatriz y Germán Palacio (comps.) (1994), *El trabajo femenino en América Latina: los debates en la década de los noventa*, Universidad de Guadalajara, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México.
- Cacciamali, Maria Cristina y André Britto, “Emprego Flexível e Mercado de Trabalho no Brasil”, *Revista da ABET*, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, revista electrónica.
- Campero, Guillermo (2000), *Respuestas del sindicalismo ante la mundialización: el caso de Chile*, OIT, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Programa Trabajo y Sociedad.
- Caputo, Orlando (2000), “La crisis actual de la economía chilena en los marcos de la globalización de la economía mundial”, documento presentado en el *II Encuentro Internacional de Economistas* “Globalización y problemas del desarrollo”, La Habana, Cuba, enero.
- Carrillo, Jorge (1994), “Reestructuración en la frontera México-Estados Unidos ante el Tratado de Libre Comercio”, en Beatriz Bustos y Germán Palacio (coords.), *El trabajo femenino en América Latina: los debates en la década de los noventa*, Universidad de Guadalajara, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México.
- CEPAL (1999), *Boletín Demográfico, América Latina: Población Económicamente Activa 1980-2025*, CEPAL, ONU, Santiago de Chile, julio.
- CEPAL (2000), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2000*, Santiago de Chile.
- CEPAL (2000a), *Panorama Social de América Latina 2000*, Santiago de Chile, versión electrónica.
- CEPAL (2001), *Panorama Social Latinoamericano 2001*, documento PDF.

BIBLIOGRAFÍA

- CEPAL (2002), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2002*, Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2002a), *Globalización y desarrollo*, Santiago, Naciones Unidas, 9 de abril, capítulo 6, pp. 175-213.
- CEPAL (2003), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, Santiago de Chile, versión electrónica.
- Chesnais, François (1996), *A mundialização do capital*, Xama, São Paulo.
- Chesnais, François (1998), “A fisionomia das crises no regime de acumulação sob dominância financeira”, *Novos Estudos*, CEBRAP, São Paulo, núm. 52, noviembre, pp. 21- 53.
- Chossudovsky, Michel (2002), *Globalización de la pobreza y nuevo orden mundial*, Siglo XXI, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, México.
- CONAPO (2000), *Informe de 2000*, México, <http://www.conapo.gob.mx>
- Cooper, Jennifer *et al.* (1989), *Fuerza de trabajo femenina urbana en México*, UNAM, Porrúa, 2 volúmenes, México.
- Coriat, Benjamín (1982), *El taller y el cronómetro*, Siglo XXI, México.
- Coriat, Benjamín (1992), *Pensar al revés, trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo XXI, México.
- Dari, Krein José y Marco Antonio de Oliveira (1999), “Mudanças Institucionais e relaciones de trabalho: as iniciativas do governo FHC no periodo 1995-1998”, *VI Encontro Nacional de Estudos do Trabalho*, Abet, *Revista ABET*, versión electrónica.
- De Oliveira, Orlandina y Marina Ariza (2000), “Trabajo femenino en América Latina: un recuento de los principales enfoques analíticos”, en Enrique de la Garza Toledo (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del tra-*

- bajo*, El Colegio de México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, FCE, México, pp. 644-663.
- Debrott Sánchez, David (2002), “Soberanía nacional y transnacionalización en la industria del cobre en Chile”, *Economía Crítica y Desarrollo*, revista chilena de economía, problemas del desarrollo y pensamiento crítico, año 1, núm. 2, semestre II, Sociedad de Economía Crítica de Chile, Ediciones LOM, Santiago, pp. 87-124.
- Díaz, Ximena *et al.* (1996), *Mujer, trabajo y familia: el trabajo a domicilio en Chile*, Centro de Estudios de la Mujer, Santiago de Chile.
- DIEESE (1999), *Equidade de Gênero nas Negociações Coletivas Cláusulas Relativas ao Trabalho da Mulher no Brasil*, São Paulo.
- Elder, Sara (1999), “Los indicadores laborales por sexo revelan la situación de la mujer”, *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, Ginebra, vol. 118, núm. 4, número especial: Mujeres, Género y Trabajo (Parte II), pp. 501-519.
- ENE (2000), *Encuesta CASEN*, “Situación de la mujer en Chile 2000”, Instituto Nacional de Empleo, [http://www. Mideplan.cl](http://www.Mideplan.cl)
- Escobar S., Patricio (s/f), “El mercado del trabajo como mecanismo de exclusión social: el caso de los salarios en Chile”, en www.subversion.uchile.cl/Docs/pobrezaytrabajo.doc
- FLACSO y Ministerio de Ciencias Sociales-España (1995), *Mujeres latinoamericanas en cifras*, España, Tomo comparativo.
- Gálvez, Thelma y Francisca Sánchez (1997), *Prospectiva y mujer*, Santiago de Chile, Unidad de Estudios Prospectivos, MIDEPLAN.

BIBLIOGRAFÍA

- Geller, Lucio (1997), "Presentación", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 31, AECI, CEPAL, España, enero-junio, pp. 11-32.
- Gonçalves, Reinaldo (1999), *Globalização e desnacionalização*, Editora Paz e Terra, Río de Janeiro.
- González, Pablo (1996), "Normativa y política laboral en Chile", *Colección de Estudios CIEPLAN*, núm. 43 (número especial), Santiago, septiembre, pp. 49-99.
- Gounet, Thomas (1999), *Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel*, Boitempo Editorial, São Paulo.
- Guillén Romo, Arturo (1996), "Balance de la privatización en México", *Iztapalapa*, núm. 38, número extraordinario, UAM-I, México, pp. 13-36.
- Guillén Romo, Arturo (2000), *México hacia el siglo XXI, crisis y modelo económico alternativo*, México, UAM, Plaza y Valdés.
- Guillén Romo, Héctor (1994), "Veinte de diciembre", traducción de Suely Bechet, publicado en internet.
- Guillén Romo, Héctor (1997), *La contrarrevolución neoliberal en México*, ERA, México.
- Guimarães Larangeira, Sonia (2001), "Reestruturação em bancos e telecomunicações no Brasil: excluídos e beneficiados", en Rosario Aguirre y Karina Batthyány (coords.), *Trabajo, género y ciudadanía en los países del cono sur*, Montevideo, OIT, CINTERFOR, Universidad de la República Uruguay, Asociación de Universidades Grupo Montevideo, pp. 111-131.
- Gutiérrez Garza, Esthela y Adrián Sotelo Valencia (1997), "Modernización industrial, flexibilidad del trabajo y nueva cultura laboral", en Esthela Gutiérrez Garza (coord.), *El debate nacional*, tomo 3, El futuro económico de la nación, Diana, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, pp. 165-203.

- Guzmán Gallangos, Flérida (2001), “¿Dónde trabajan hombres y mujeres a principios de los noventa, y dónde seis años después? Segregación ocupacional por género, en México de 1991 a 1997”, *Investigación Económica*, revista de la Facultad de Economía de la UNAM, abril-junio, núm. 236, pp. 93-135.
- Hirata, Helena, Danièle Kergoat y Marie-Hélène Zylberberg-Hocquard (1997), *La División sexual del trabajo. Permanencia y cambio*, Asociación Trabajo y Sociedad (Argentina), Centro de Estudios de la Mujer (CEM, Chile), PIETTE del CONICET (Argentina), impreso en Argentina.
- Hirata, Helena (2001), “Relaciones sociales de sexo y división del trabajo. Contribución a la discusión sobre el concepto trabajo”, *Herramienta*, revista de debate y crítica marxista, núm. 14, primavera-verano, Buenos Aires, pp. 81-91.
- Hirata, Helena (2001), “¿Sociedad del ocio? El trabajo se intensificó”, entrevista, *Página 12*, en www.pagina12.com.ar
- Hirata, Helena (2002), *Nova divisão sexual do trabalho? Um olhar voltado para a empresa e a sociedade*, Boitempo Editorial, São Paulo.
- IBGE (2000), *Tabulações Especiais da PNAD de 1995 e 1999*, Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, Gobierno de Brasil, datos de Fundación, Fundação Seade, ww.mj.gov.br/sedh/cndm/genero/mj01.html
- IBGE (2000a), Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas, Departamento de Cuentas Nacionales, enero.
- IBGE (2001), *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2001*, página electrónica.
- INE (2003), *Estadísticas del trabajo*, Chile, en <http://www.ine.cl/03-empleo/9999.htm>

BIBLIOGRAFÍA

- INE (2003a), *Encuesta Nacional de Empleo 2000*, octubre-diciembre, versión electrónica.
- INE y SERNAM (2000), *Encuesta de Remuneraciones y Mano de Obra, Costo laboral de las mujeres en Chile: fin de un mito*, Chile, mayo.
- INEGI (1996), *Encuesta Nacional de Empleo*, ENE, México, versión electrónica.
- INEGI (2000), *Encuesta Nacional de Empleo*, ENE, México, versión electrónica.
- INEGI (2001), *Sistema de Indicadores para el Seguimiento de la Situación de la Mujer en México* (SISESIM), en <http://agcnesyp.inegi.gob.mx>
- INEGI-STYPS (2003), *Encuesta Nacional de Empleo*, México, en <http://www.stps.gob.mx>
- INEGI (2003a), *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, “La Producción, Salarios, Empleo y Productividad de la Industria Maquiladora de Exportación. Total Nacional”, México, en <http://www.inegi.gob.mx/est>
- IPEADATA (2003), Brasil, en www.ipeadata.gov.br
- Jinkings, Nise (1995), *O mister de fazer dinheiro: Automação e subjetividade no Trabalho Bancário*, São Paulo, Brasil, editorial Boitempo, Cut-Sindicato dos Bancários de São Paulo.
- Jinkings, Nise (2002), “Banca y dominación. Los bancarios brasileños en la fase de la reestructuración capitalista contemporánea”, *Trayectorias*, revista de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Nuevo León, año 4, núm. 9, mayo-agosto, pp. 78-99.
- Juárez, Huberto (1999), “Políticas de empleo, reformas laborales y precarización del trabajo”, *Aportes*, revista de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, año IV, núm. 11, mayo-agosto, pp. 51-70.

- Lara Cortés, Claudio (2002), “Auge de la financiarización y estancamiento de la economía chilena”, *Economía Crítica y Desarrollo*, revista chilena de economía, problemas del desarrollo y pensamiento crítico, año 1, núm. 2, semestre II, Sociedad de Economía Crítica de Chile, Ediciones LOM, Santiago, pp. 55-85.
- López, Andrés, D. Chudnovsky, B. Kosacoff y C. Garrido (1999), *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, FCE, Argentina.
- Lozano Arredondo, Luis *et al.* (2002), *El salario mínimo y la canasta básica frente a la política neoliberal en México*, Reporte de investigación núm. 61, México, Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Facultad de Economía-UNAM.
- Macedo Cintra, Marcos Antonio (1999), “Dependência sem Desenvolvimento: os limites e contradições da inserção internacional brasileira dos anos 90”, *Revista Paranense de Desenvolvimento Economia Estado Sociedad*, Curitiba, Brasil, IPARDES, núm. 97, septiembre/diciembre.
- Marini, Ruy Mauro (1973), *Dialéctica de la dependencia*, Era, México.
- Marini, Ruy Mauro (1994), “Proceso y tendencias de la globalización capitalista”, en Mária Millán y Ruy Mauro Marini (Coords.), *La teoría social latinoamericana*, El Caballito, México, pp. 49-68.
- Martínez Peinado, Javier (1999), *El capitalismo global, límites al desarrollo y la cooperación*, Icaria Editorial, Barcelona.
- Martínez Peinado, Javier (2000), “Periferia y fábrica mundial”, *Aportes*, revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, año V, núm. 15, septiembre-diciembre, pp. 11-31.

BIBLIOGRAFÍA

- Marx, Carlos (1984), *El capital*, tomo I, vol. 1, Siglo XXI, México.
- Marx, Carlos (1985), *El capital*, libro I, capítulo VI (inédito), Siglo XXI, México.
- Mazzei Nogueira, Claudia (2004) *A feminização no mundo do trabalho entre a emancipação e a precarização*, Editora Autores Associados LTDA, Campinas, São Paulo, Brasil.
- MIDEPLAN (2000), *Encuesta CASEN*, “Situación de la Mujer en Chile 2000”, Santiago de Chile, en <http://www.mideplan.cl>
- Moguillansky, Graciela (1999), *La inversión en Chile: ¿el fin de un ciclo en expansión?*, FCE, CEPAL, Santiago de Chile.
- Molina Donoso, Claudio (2003), “Chile 2003 Las dos caras de un mismo modelo”, *Cemos Memoria*, revista de Política y Cultura, México, núm. 173, julio.
- Moreira Cardoso, Adalberto (1998), “Ajuste econômico e legislação trabalhista: qual modernidade?”, *Novos Estudos*, núm. 52, noviembre, São Paulo.
- OIT (coord.) (1998), *Chile: crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social, un informe de las Naciones Unidas en Chile*, Chile.
- OIT (1998a), “Mejora la situación laboral de las mujeres, pero aún persisten fuertes desigualdades respecto a los hombres”, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Temas especiales, Lima.
- OIT (1998b), *Mujeres del Sur Informe Subregional*, en <http://WWW.mujeresdelsur.org.uy/subregional.htm>
- OIT (1999), *Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999*, Ginebra.
- OIT (1999a), *La estructura del empleo urbano en el período 1990-1998: nuevos datos 1990-1998*, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.
- OIT (2001), *World Employment Report 2001*, Ginebra.

- OIT (2003), *La seguridad en cifras*, Ginebra, documento en PDF, 39 p.
- OIT (2004), *Economically Active Population Estimates and Projections: 1950-2000*, en <http://laborsta.ilo.org>
- Olave, Patricia (2003), *Chile: neoliberalismo, pobreza y desigualdad social*, IIEC, UNAM, Porrúa, México.
- ONU (1999), *Indicadores de Desarrollo Humano*, versión electrónica.
- Ornelas, Jaime (2000), “Balance preliminar de la economía mexicana en el gobierno de Ernesto Zedillo”, *Aportes*, revista de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, año V, núm. 15, septiembre-diciembre, pp. 105-127.
- Palazuelos, Enrique (1998), *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*, Editorial Síntesis, Madrid.
- Penido de Freitas, María Cristina y Daniela Magalhães Prates (2000), “La experiencia de apertura financiera en Argentina, Brasil y México”, *Revista de la CEPAL*, núm. 70, Santiago de Chile, abril, pp. 53-69.
- Pereira de Melo, Hildete (1998), “Mulher e política”, en *Gênero e feminismo no Partido dos Trabalhadores*, Secretaría Nacional de Mulheres do PT/DN, Editora Fundação Perseu Abramo, São Paulo, pp. 55-70.
- Presidencia de la República Mexicana (13 de marzo de 2005), “México, la mayor economía de América Latina”, en <http://presidencia.gob.mx>
- Ramírez Bautista, Elia e Hilda Dávila Ibáñez (comps.) (1990), *Trabajo femenino y crisis en México. Tendencias y transformaciones actuales*, México, UAM-X.
- Rendón, Teresa (1996), “Los indicadores estadísticos del empleo femenino. Características y tendencias”, en María Luisa González Marín (coord.), *Metodología para los estudios de género*, IIEC-UNAM, México, pp. 94-125.

BIBLIOGRAFÍA

- Rendón, Teresa (2000), *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en México durante el siglo XX*, tesis de doctorado, DEP, Facultad de Economía-UNAM, México.
- Rifkin, Jeremy (1997), *El fin del trabajo*, Paidós, Barcelona.
- Rodrigues, Carla (2001), “Brasil, modelo a ser evitado”, entrevista a Helena Hirata, publicada en internet el 19 de marzo, Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, Brasil.
- Rollinat, Robert (2003), “El nuevo orden imperialista en perspectiva”, ponencia en el *IX Coloquio de Estado y movimientos sociales*, del 20 al 23 de octubre, UAM-I.
- Rubio, Blanca (2003), *Explotados y excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*, México, Plaza y Valdés, Universidad Autónoma de Chapingo, Segunda edición.
- Salama, Pierre (1999), *Riqueza y pobreza en América Latina, La fragilidad de las nuevas políticas económicas*, México, Universidad de Guadalajara, FCE.
- Seade (2003), “Mulher y Trabalho”, Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados, 29 de abril.
- Seager, Joni (1997), *Atlas Mundial de la mujer en el mundo*, Ediciones Akal, España.
- SERNAM (1997), *Estadísticas de Discriminación 1997*, en <http://www.sernam.co.cl/realidad>
- Slaughter, Jane (1997), “Producción ajustada y buenos empleos”, *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 31, AEI, CEPAL, España, enero-junio, pp. 37-58.
- Soria, Víctor (2001), “El mercado de trabajo en Brasil y México a la luz de la integración regional y la crisis financiera”, *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 5, México, mayo, pp. 425-437.
- Sotelo Valencia, Adrián (1993), *México: dependencia y modernización*, Ediciones El Caballito, México.

- Sotelo Valencia, Adrián (1999), *Globalización y precariedad del trabajo en México*, Ediciones El Caballito, México.
- Sotelo Valencia, Adrián (2003), *La reestructuración del mundo del trabajo, superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*, Universidad Obrera de México, Editorial Itaca, ENAT, plantel Morelia, México.
- Sotelo Valencia, Adrián (2004), *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones*, Plaza y Valdés, UOM, ENAT, Morelia, México.
- Tavares, Maria Da Conceição (1997), *A economia política do real*, Câmara dos Deputados, Centro de Documentação e Informação Coordenação de Publicações, Brasília.
- UIA, Memoria, en <http://www.uia.org.ar/nuevo/pages/memoria/memoria9.htm>
- UOM (1999), *Hoja Obrera*, núm. 26, julio, México.
- UOM (2002), *Hoja Obrera*, núm. 50, octubre, México.
- Valdés Gutiérrez, Iván y Arnaldo Pérez Guerra (2003), “Chile: Salario mínimo, descanso dominical”, *La Insignia*, Chile, junio, en <http://www.lainsignia.org/>
- Valenzuela Feijóo, José (1990), *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Valenzuela Feijóo, José (1996), “El modelo neoliberal, contenido y alternativas”, *Investigación Económica*, núm. 211, enero-marzo, Facultad de Economía, UNAM, México, pp. 9-47
- Valenzuela Feijóo, José (1999), *Explotación y despilfarro análisis crítico de la economía mexicana*, Plaza y Valdés, México.
- WORLD BANK (2000), *Gender Statistics*, en <http://genderstats.worldbank.org>
- Yocelvezky, Ricardo (1996), “Privatizaciones, ideología y modelo de desarrollo”, *Iztapalapa*, núm. 38 (número extraordinario), UAM-I, México, pp. 37-56.

BIBLIOGRAFÍA

Zeetano Chahad, José Paulo (s/f), “Emprego flexível e mercado de trabalho no Brasil”, *Revista da ABET- Associação Brasileira de Estudos do Trabalho*, Revista electrónica.

***Mujeres trabajadoras
en América Latina.***

México, Chile y Brasil

se terminó de imprimir en marzo de 2006.

Tiraje: mil ejemplares

***Mujeres trabajadoras
en América Latina.***

México, Chile y Brasil

se terminó de imprimir en marzo de 2006.

Tiraje: mil ejemplares